

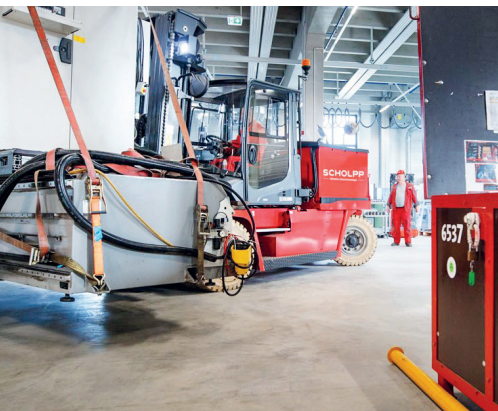


der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



**Qualifizierung
für IT-Umzüge**



**Scholpp Schwerlast-
und Industrieumzüge**



**Das Duo aus Rastatt:
Möbel Pabst und AS**



Es rappelt im Karton
Neues vom wichtigsten
Umzugsprodukt



VerFlixt gute Box



**Der Umzugskarton
mit Automatikboden**

1,49 €
pro Stück / Frei Haus

- ⇒ 2.41 BE-Welle
- ⇒ 480 x 320 x 360 mm / 55 Liter
- ⇒ Außendecke braun
- ⇒ 300 Stück = 1 Palette

www.dmg-ag.com/FlixBox

Jetzt im Onlineshop bestellen!

Ihre Ansprechpartnerin:

Jacqueline Frommer

Telefon: 06145 5442 - 257

Mobil: 0172 67 800 59

Fax: 06145-5442 - 176

E-Mail: jacqueline.frommer@dmg-ag.com



„Wir schaffen es wohl nicht“ Die Insolvenz von Kanitz Berlin

Liebe Leserin, liebe Leser,

im Juli 2020 hatten wir einen Bericht über Kanitz, den großen Orchestertransportspezialisten und UTS-Umzugspartner aus Berlin, im Blatt: Der Logistiker hatte sich letztes Jahr in Großbeeren, vor den Toren der Bundeshauptstadt, ein neues und sehr schickes Zuhause gebaut hat (mehr dazu in Ausgabe 07.2020). Generell hat Kanitz seit 2019 sehr viel Geld in die Hand genommen: In dem Jahr wurden unternehmensintern viele Weichen für eine Neuausrichtung umgestellt, mit Mario Sachse übertrug Masterchief Jörg Noster seinem Schwiegersohn die Verantwortung als neuer Geschäftsführer und auch Nosters Enkelin Emma Luisa Sachse hatte bereits den Weg ins Unternehmen gefunden. Zudem wurde der Orchestertransport offiziell ausgelagert und brillierte mit einer neuen, wunderschönen Website.

Kurz: Das Duo Sachse und Noster hatte stark auf seine – in Europa beinahe einzigartige – Expertise in Sachen Musikinstrumententransport gesetzt. Und damit verloren, denn mit den Pandemieeinschränkungen im März 2020 lag genau dieser Geschäftsbereich vollständig am Boden. Der Reihe nach. Noch Anfang November 2020 hatte ich mit Mario Sachse ein langes Interview über diese Neuausrichtung geführt. Vier Wochen später, im Dezember 2020, war dann das Gespräch mit Jörg Noster vorgesehen. Die Geschichte sollte als Vier-seiter in der Januarausgabe erscheinen. Als ich Noster am Telefon hatte, atmete er schwer und seine Stimme brach: „Wir haben gerade eine schreckliche Nachricht erhalten“, sagte er. „Können Sie bitte nächste Woche anrufen?“ Oha.

Ein paar Tage kam dann die Erklärung, was dem gewieften Geschäftsmann so an die Nieren gegangen war: Sein Unternehmen, quasi sein Lebenswerk, das bereit am 16. November 1948 gegründet worden war, tauchte am 15. Dezember 2020 im Handelsregister mit dem Eintrag „Sicherungsmaßnahmen Insolvenzen“ auf. Wir stellten unsere Geschichte erst einmal zurück. Ende Januar wagte sich das Unternehmen dann aus seinem eigenen Schweigen heraus und es erschien ein ungemain langer Artikel in der Berliner Morgenpost: „Orchesterpedition Kanitz: Ende einer Berliner Institution“ hieß der gut geschriebene Beitrag.

„Das ist das traurige Ende eines Familienunternehmens, ein Lebenswerk ist kaputt“, sagte Noster dem Blatt. „Wir werden es wohl nicht schaffen.“ Der siebenstellige Umsatzeinbruch 2020 lastet zu schwer.

Seit Monatsbeginn entscheidet nun ein Insolvenzverwalter über die Zukunft der Firma, denn zum 1. März ist Kanitz aus der vorläufigen in die geregelte Insolvenz übergegangen.



Man kann den Familien Noster und Sachse von Herzen einen echten Meister seines Fachs wünschen, dass Kanitz, wenn auch wohl gerupft, nach der Coronakrise wieder aufersteht. Und es nicht das Ende ist. Auch Noster rechnet höchstens mit einer Zerschlagung.

Jetzt wird es praktisch bei uns

Jetzt einen Schwenk auf ein anderes Thema zu machen, fällt nicht leicht. Aber bei uns fängt in dieser Ausgabe etwas Großes an: Dank einer Kooperation mit dem neuen „DMG Campus“, dem vormaligen Schulungsträger des Flörsheimer Konzerns, können wir viel stärker als bisher auf das Know-how der Referenten zugreifen und können erstmals in Serie Praxis-tipps geben. Gleichmaßen richten sich die Tipps an das gewerbliche wie auch das kaufmännische Personal. Los geht mit zwei praxisnahen Rechtsbeiträgen, in der kommenden Ausgabe dann um das korrekte Beladen, Zurren und Verstauen auf dem Möbelwagen. In den nächsten Monaten stehen ausführliche Beiträge aus den Themenbereichen Küchenmontage, Umzugsbesichtigung, Verpackung von sensiblen Gütern oder Disposition in Umzugsspeditionen auf dem Plan. Zunächst haben wir 24 Praxis-Beiträge geplant. Genug der Vorrede, viel Spaß jetzt beim Entdecken!

Ihr Ober-Praktikant Marc Weinard
(marc.weinard@brandeisverlag.de)
Chefredakteur der möbelspediteur



EDITORIAL

„Wir schaffen es wohl nicht“: Die Insolvenz von Kanitz Berlin 3

BILD DES MONATS

Umzug mit Sprudelbad:
Erfrischend andere Spezialisierung..... 6

TITEL

Es rappelt im Karton: Neues vom wichtigsten Umzugsprodukt..... 12

Gut gucken, besser packen: Marktnische Motiv-Umzugskartons..... 14

Die 120-Kilo-Kartons: Estische Umzugsfirma mit Eigenbau..... 16

Flix mal aufgebaut: Automatikbodenkarton für Massenmarkt 18

BUSINESS

Freitag, 18.12.2020, Umzugsstag des Jahres 19

Neues Heim, glücklich sein: Umzüge Becker mit neuem Möbelhotel 20

Wachstumsmarkt Lagern: Immoscout forciert Selfstorage-Leads..... 22

Zwei ASse aus Rastatt: „Wir machen ganze gute Umsätze“ 23

SPEZIAL FABRIKUMZUG

Ganz schön stemmig: Scholpp zieht Industrieanlagen um..... 24

Strategien zum Fabrikumzug: Wissenschaftliches Forschungsprojekt 26

A Reising Star:
Fels' Chefkonstrukteur 27

IT-Umzüge auf dem Lehrplan: Niederländer schulen „ICT-Verhuizer“ 28

Highlights



Es rappelt im Karton: Neues vom wichtigsten Umzugsprodukt

Die Welle macht's: Nichts bestimmt so die Qualität eines Umzugskartons wie die verwendeten Wellpappen. Doch das wichtigste Produkt beim Umzug ist nicht so ausgereift, dass nichts Neues mehr kommen könnte. Aus den USA, Estland und Deutschland kommen drei Ideen und Entwicklungen, die nicht von Pappe sind.

12



IT-Umzüge auf dem Lehrplan

Bei Firmenumzügen werden IT-Anschlüsse in der Regel an Fremdfirmen ausgelagert. In Holland schließen Möbelspediteure selbst Server an.



Verkerk läuft: „Haben unseren Weg gefunden“

2020 war ein gutes Jahr und vor allem das Lagergeschäft verzeichnet Zuwächse. „Wir haben heute unseren Weg gefunden“, ist Bernd Verkerk zufrieden.

28

32

der Ausgabe 03.2021



Foto: Möller

Neues Heim, glücklich sein: Umzüge Becker

Bis 1998, als Klaus Möller übernahm, führte Umzüge Becker einen Dornröschenschlaf. Jetzt ist sie umgezogen und hat sich ins Selfstoragegeschäft gestürzt.

20



Foto: Scholpp

Ganz schön stemmig: Industrieumzüge

Industrie- und Fabrikumzüge erfordern durch die Maschinentransporte besondere Expertise: Auf vier Seiten gucken wir hinter die Kulissen.

24



Neu: Praxistipps in jeder Ausgabe

Im ersten Beitrag unserer neuen Reihe „Praxistipps“ klärt DMG-Campus-Leiterin Sue Ann Becker, wie bei Umzugsabsagen zu handeln ist.

48



Fotots: Braunschweigische Landesmuseum, Anja Pöhle

Küchenfertig zubereitet: Daily mit Junge-Koffer

Iveco hat zusammen mit Junge ein Modell für die Möbel- und Küchenlogistik auf den Markt gebracht. Der Kofferaufbau wiegt nur 632 Kilo.

53

Nur jeder 15te will's kleiner:
 Unternehmen halten an Büros fest 30

Meistermacher, die Zweite: Ab Herbst neue „MMKU“-Weiterbildung 31

Verkerk läuft rund: „Wir haben unseren Weg gefunden“ 32

Pods Blitz! Renovierungen im „White House“ 34

RECHT

Insolvenzantragspflicht weiter ausgesetzt 36

Überstunden bei Kurzarbeit: Das sollten Unternehmer wissen 37

MARKTPLATZ 39

GEWERBE

Gewerbe-News 46

PRAXISTIPPS:

Wenn der Umzug ausfällt: So können Möbelspediteure handeln 48
 Schäden in der Kundenkommunikation 50

Meine andere Welt: Der Auktionator Kai Krügel, Krügel Logistics Berlin 52

Küchenfertig zubereitet: Iveco Daily mit Junge-Möbelkoffer 53

Goesch auf Reisen: Der Mordversuch 54

Produkte 56

Flatsch, bumm, gähn im ZDF: Fynn Kliemann und die Umzugskartons 58

Impressum 58

Titelfotos: Flatrate Moving, Scholpp, AS Setzer, Verhuiscollege



Fotos: Mulders Moving & Str



Umzug mit Sprudelbad

Erfrischend andere Spezialisierung

In unseren Breiten heißen sie altmodisch „Whirlpools“ – die neudeutschen Varianten oftmals „Jacuzzi“–, bei den US-Amerikanern ist das kleine Bad im Hinterhof ein „Hot Tub“, die wörtlich übersetzt „heiße Wanne“. Und wie beim Wasserbett, Piano oder Safe brauchen Möbelspediteure das Know-how und richtige Equipment, wenn sie Umzugsgüter bewegen wollen, die eben nicht nach Schema F mit Packdecke und LuPo zu schützen und zu befördern sind. Mulder's Moving & Storage ist eine Umzugsfirma aus Kalamazoo aus dem Bundesstaat Michigan. Die 1948 gegründete Möbelspedition hat sich auf einige besondere Transporte spezialisiert, die offenbar landestypisch nachgefragt werden: Neben dem „Hot Tub“ können die Dienstleistungsspezialisten besonders gut Standuhren, ausgestopfte Tiertrophäen, Sonnenbänke und Klaviere transportieren. Klingt auf den ersten Blick alles humorig, ist aber in jedem Fall eine Herausforderung: „Die Glasfaserstruktur, das Gewicht und die Größe der Becken machen es schwierig, sie zu bewegen“, informiert der Spediteur auf seiner Website über Hot Tubs. „Ein kleiner Riss im Fiberglas reicht bereits aus und es ist ruiniert. Und selbst entleert enthalten sie noch dutzende Liter Wasser.“ Bei dem hier gezeigten Umzug hatte der Kunde laut Mulder's erhebliche Probleme, ein Unternehmen zu finden, das seinen Hot Tub umziehen konnte und wollte. Die Fiberglaswanne musste zwar nur von einem Hinterhof in ein neues Haus geschafft werden, welches eine Meile entfernt war, aber wie immer stellt die Fahrt auf dem Lkw das unbedeutendste Teilstück dar. Mulder's kalkulierte und führte den Transport binnen einer Stunde aus – in der Regel geben andere Firmen ein Zeitfenster von vier Stunden für diese Aktionen aus. Der Pool passte nur in einen einzigen Lkw von Mulder's hinein und selbst dort auch nur haarscharf.

Weiss CH testet ersten Wasserstoff-Lkw

Seit Ende Januar ergänzt ein Wasserstoff-Lkw die Fahrzeugflotte von Gebrüder Weiss. Das an die Niederlassung Altenrhein in der Schweiz gelieferte Hyundai-Modell wird mit sogenanntem „Grünen Wasserstoff“ statt Diesel betankt. So können mit diesem



Foto: Gebr. Weiss

Nutzfahrzeug pro Jahr rund 80 Tonnen an CO₂-Emissionen eingespart werden. „Die Corona-Pandemie hat die Herausforderung Klimawandel ein wenig aus den Top-Schlagzeilen verdrängt“, sagt Wolfram Senger-Weiss, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Gebrüder Weiss. „In der Logistikbranche wird gemeinsam mit den Herstellern weiter intensiv an alternativen Antriebsformen gearbeitet. Wir wollen mit dieser Technologie Erfahrungen sammeln, um einen möglichen breiten Praxiseinsatz vorzubereiten.“ Der 36-Tonner ist ein Hyundai Xcient Fuel Cell, der für den Transport von rund 25 Tonnen Ware ausgelegt ist. Die Reichweite des Lkw beträgt etwa 600 Kilometer. Angetrieben wird der Lkw von einem 350 Kilowatt-Elektromotor. Aus dem Auspuffrohr kommen keine Schadstoffe, sondern Wasserdampf. Das Schweizer Wasserstoff-Tankstellennetz befindet sich allerdings noch im Aufbau, ermöglicht aber heute schon einen Einsatz in der gesamten Ostschweiz. Bei Gebrüder Weiss wird der Wasserstoff-Lkw vor allem für einen Kunden aus dem Bereich erneuerbare Energien unterwegs sein. Nach Angaben des Herstellers sollen bis Ende dieses Jahres 2.000 solcher Wasserstoff-Lkw produziert und ausgeliefert werden.

DMS Frey & Klein: E-Kleinlaster als Service-mobil und Alex Kiefer IAM-zertifiziert

Auch Frey & Klein aus Ohlweiler im Hunsrück setzt neuerdings auf ein voll-elektrisch betriebenes Fahrzeug. „eMover“ hat der DMS-Betrieb seinen gelb lackierten, aber ausschließlich mit dem eigenen Firmennamen beklebten Mercedes Vito benannt (Bild u.). „Das Fahrzeug wird für Servicearbeiten oder für Besichtigungen bei unseren Kunden benutzt“, teilte das Unternehmen mit. Die zweite News aus dem Hause Stefan Klein dreht sich um Alexander Kiefer, Er ist seit elf Jahren beim DMS-Betrieb Frey & Klein beschäftigt und seit Januar er mit dem Zertifikat „Trusted Moving Specialist“ des US-Weltverbandes

IAM unterwegs. Kiefer ist Assistent der Geschäftsführung. Zu seinen Aufgaben im Unternehmen gehören unter anderem der Vertrieb, das Zollwesen sowie Marketingmaßnahmen.



Fotos: DMS



Movinga richtet sich internationaler aus: Englischsprachiges Angebot online

Der Berliner Online-Umzugsanbieter Movinga ist inzwischen in fünf europäischen Ländern aktiv: Mit der offiziellen Expansion in die Schweiz (siehe **der möbelspediteur 01.2021**) und Österreich hat sich auch die Startseite gewandelt: www.movinga.com spricht

englisch zur Begrüßung. Und auch für die Bundeshauptstadt Berlin (Screenshot r.) existiert längst eine englischsprachige Seite, die sich an ausländische Umzugskunden wendet, die ihren Wohnsitz nach Deutschland verlegen wollen.

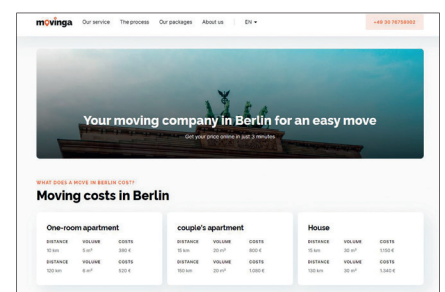




Foto: Harder Logistics

Harder Logistics: „Bestes Jahr der Firmengeschichte dank vieler Betriebsverlagerungen“

Betriebsverlagerer Harder Logistics konnte das Betriebsjahr 2020 als bestes seiner 18-jährigen Firmengeschichte abschließen. Diese deutlich positive Bilanz hatte Geschäftsführer Marcello Danieli angesichts der Corona-Pandemie lange nicht absehen können: „Während die innerdeutschen Aufträge deutlich einbrachen, entwickelte sich das weltweite Projektvolumen überdurchschnittlich“, erläutert er. Das größte Zugpferd sei der Aufbau von Impfstofflinien und pharmazeutischen Anlagen in den USA und Europa gewesen. Mit speziellen Genehmigungen ließen sich diese systemrelevanten Projekte realisieren: „Wir konnten sowohl den Ertrag als auch den Umsatz um zehn Prozent steigern.“ Im Bereich Einlagerungen sei die Nachfrage so hoch gewesen, dass das Unternehmen im letzten Jahr eine weitere Maschinenlagerhalle mit 7.500 Quadratmetern angemietet habe, die mittlerweile komplett belegt sei.

Für dieses Jahr erwartet der geschäftsführende Gesellschafter, dass der Boom im Bereich der Firmenverlagerungen ins Ausland ungebremst anhalten werde. Obleich der Umzug von Firmen und Werken zu seinem Kerngeschäft zählt, betrachtet Danieli diese Entwicklung mit Sorge: „Jede Firmenabwanderung ins Ausland, befeuert durch Subventionen oder andere Anreize, bedeutet für den Wirtschaftsstandort Deutschland einen unwiederbringlichen Know-how-Verlust und vernichtet Arbeitsplätze.“ Für die Zukunftssicherung setzt der Speziallogistiker unter anderem auf eine vollautomatisierte Containerlagerhalle am Standort Neu-Ulm (siehe **der möbelspediteur 12.2020**). Die Eröffnung der neuen Halle mit einer Kapazität von 250 Boxen ist für den Sommer geplant. Die Besonderheit: Der Einlagerer kann die Container-Bereitstellung autark von außen über ein Internetportal auslösen.

2.169,78 Euro: Jobcenter muss Umzugsfirma für Hartz-IV-Kundin zahlen

In einem Urteil vom November 2020 hat das Sozialgericht Dortmund klargestellt, dass Kunden, die von ALG II abhängig sind, in der Pandemiezeit einen Umzug nicht mit studentischen Hilfskräften selbst organisieren müssen. Das Jobcenter muss in so einem Fall und in diesen Ausnahmezeiten aufgrund der Infektionsgefahr die Kosten für eine Umzugsспедиition übernehmen. Geklagt hatte eine Hartz-IV-Empfängerin, die umziehen musste, das aber nicht in Eigenregie mithilfe von Angehörigen

und Freunden aufgrund der Pandemiebeschränkungen realisieren konnte. Ihren Antrag auf Übernahme der Kosten für ein Umzugsunternehmen lehnte das Jobcenter mit der Erklärung ab, der eingereichte Kostenvoranschlag sei zu hoch. Die Frau solle mit studentischen Hilfskräften und einem Fahrer für den Umzugswagen umziehen. 2.169,78 Euro sollte der zunächst vom Jobcenter abgelehnte Umzugskosten.

Sozialgericht Dortmund, Az.: S 30 AS 4219/20 ER

Kurz notiert

Hartmann International feiert 165 Jahre

Die Paderborner Spedition Hartmann International wird dieses Jahr 165 Jahre alt. Das Wachstum der Firma zur heutigen Größe ist laut Firmenhistorie auf die letzten 30 Jahre zurückzuführen: Erst Anfang der 1990er zog die Spedition an den heutigen Standort in die Halberstädter Straße. 2008 folgte ein



Foto: Cargoboard

Speditionsterminal in der Pamplonastraße, 2014 der Neubau der Niederlassung in Ibbenbüren und Ende 2017 das „24/7“-Selfstorage-Lagerhaus im Stadtteil Mönkeloh. Unser Bild stammt aus den Archiven von Cargoboard und zeigt den ehemaligen Standort in der Kolberger Straße.

Roggendorf „Toppartner“ bei Viktoria Köln

Der FC Viktoria Köln ist ein Fußballverein aus der dritten Bundesliga – auf dieser Verbandsebene waren die Kicker 2019 aufgestiegen. Den Verein unterstützt der Kölner Spezialspediteur Gebr. Roggendorf „bereits sei ein paar Jahre als Sponsor“, so die Mitteilung. „Letztes Jahr erweiterten wir unsere Partnerschaft zum Toppartner.“ Damit ist auch Roggendorf eine Liga in der Sponsorentafel aufgestiegen: Sie stehen jetzt auf der Vereinswebsite (www.viktoria1904.de) neben Namen wie Coca-Cola und dem Flughafen Köln-Bonn. Die Viktorianer unterscheiden zwischen Hauptsponsoren, Ausrüstern, Premiumpartnern, Toppartnern, Schäl-Sick-Partnern, Viktorianer-Club-Mitgliedern, Bildungspartnern und Jugendpartnern.

Gehring Group: „2020 41% höherer Umsatz“

Bei der Gehring Group aus Oberhausen hat sich im Geschäftsjahr 2020 die positive Entwicklung der Vorjahre fortgesetzt. Entscheidend für einen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr in Höhe von rund 41 Prozent sei insbesondere eine deutlich gestiegene Nachfrage im Bereich Digitalisierung mit Dienstleistungen wie der digitalen Poststelle und Scan-on-Demand-Services für Kunden gewesen, die ihre Akten auch physisch von der Gehring Group archivieren lassen. „Wir hoffen, auch im laufenden Jahr gestärkt aus der Corona-Zeit herauszugehen, um



Foto: Gehring Group

Unternehmen bei ihren aktuellen Herausforderungen unterstützen zu können“, sagt Nils Gehring (Bild), Mitglied der Geschäftsführung. Um die Angebotsbereiche digitale Poststelle und Scanservices weiter ausbauen zu können, werde aktuell Spezialequipment wie etwa Flachbett-, High-End-Buch- und beleggutschonende Einzugsscanner angeschafft. Auch personell hat Gehring 2020 aufgestockt: Trotz Corona-Pandemie und Lockdown wuchs der Mitarbeiterstamm um 19 auf jetzt 44. Neu eingerichtet wurde zudem eine Inklusionsabteilung für Menschen mit Beeinträchtigungen. Ebenfalls im letzten Jahr wurde die Gruppe als „vorbildlich familienfreundliches Unternehmen“ ausgezeichnet. „Wir freuen uns, im letzten Geschäftsjahr in Umsatz und Beschäftigtenzahl so deutlich zulegen zu haben“, so Nils Gehring. „Gerade im Zug der Corona-Pandemie und den enormen Folgen der Beschränkungen für die Wirtschaft ist das keine Selbstverständlichkeit.“

Gocelo-Netzwerk wächst: F.W. Neukirch neuer Partner und Gesellschafter



Fotos: FWN

Während die UTS-Gemeinschaft schrumpft, wächst deren outgesourcete Tochter Gocelo (eigene Schreibweise: GOCELO), ein Verbund von Transportspezialisten für die letzte Meile (der möbelspediteur 03.2018), um ein weiteres Mitglied: Zum Januar stieß mit F.W. Neukirch aus Bremen ein weiterer großer Name der Branche zum Netzwerk: „Gocelo verfügt über die notwendige Erfahrung und Expertise in Planung und Umsetzung und versteht die

Produkt- und Dienstleistungsanforderungen für die letzte Meile“, teilt FWN mit. „Mit Logistiklösungen für die letzte Meile können europaweit Effizienz, Umsatz und Kundenzufriedenheit gesteigert werden.“ Gocelo verfügt über Standorte in Norwegen, Luxemburg, Niederlande, Deutschland, Frankreich, Schweiz und Österreich und setzt in anderen europäischen Ländern auf Kooperationspartner. FWN steigt als Partner und Gesellschafter ein.

Neues Büro für FIDI in Brüssel und „Conference 2021“ Ende August in Wien



Foto: FIDI

Die Weltgemeinschaft FIDI (www.fidi.org) hat zum Februar ein neues Hauptquartier in Brüssel bezogen. Die Gemeinschaft ist jetzt im Fountain Plaza Building in Zaventem zu finden. Alle Telefonnummern bleiben unverändert. Neues gibt es auch von der FIDI Conference: Nachdem die 2020er Auflage, die Ende April im japanischen Osaka stattfinden sollte, coronabedingt ausfiel, laufen bereits die Planungen für das

Treffen in diesem Jahr. Vom 29. August bis 1. September soll es in Wien über die Bühne gehen: „Es ist im aktuellen Kontext schwierig, internationale Reisen und die Teilnahme an persönlichen Veranstaltungen im Voraus zu planen“, erklärt die FIDI. „Wir hoffen, dass die derzeitige COVID-19-Pandemie bis September zurückgegangen ist und die meisten Reisebeschränkungen aufgehoben wurden.“

Deutsche-Welle-Bericht: „Brexit zwingt britische Exporteure zum Umzug in EU-Länder“

Mitte Februar strahlte Deutsche-Welle-TV einen Beitrag aus, in dem es um Unternehmen geht, die in Großbritannien ihren Standort haben, aufgrund des Brexits jedoch gezwungen seien, ihre Produktions- oder Vertriebsstätten auf europäisches Festland zu verlegen. Neben großen Firmen stünden auch viele kleine Firmen vor aktuell großen Problemen, was den Export ihrer Waren und Güter in die EU angehe. Exemplarisch wurden zwei Firmen und deren aktuelle Exportprobleme vorgestellt. Eines davon war die britische Unternehmensgruppe Horizon (www.the-horizon-group.co.uk, Bild r.), die Verkaufsdiskontrollen herstellt. Sie erhielten in den ersten sechs Wochen des Jahres nicht einen einzigen Auftrag von seinen bisherigen Kunden aus der EU, weil diese vorab die britische Umsatzsteuer hätten entrichten müssen, was jedoch



keiner machen wollte, da der bürokratische Aufwand erheblich zu hoch sei. Horizonchef Andrew Moss habe laut Bericht bereits gehandelt: Er gründete eine neue Vertriebsniederlassung im niederländischen Waalwijk und will von da seine europäischen Kunden, die vornehmlich in Deutschland und Italien saßen, beliefern. Echte Zahlen, wie viele Firmen tatsächlich bereits abwanderten, lieferte der Bericht jedoch nicht. (t1p.de/landflucht).

Swisslog liefert Akten-Lagersystem für automatisiertes Aktenarchiv des FBI

Die zentrale Sicherheitsbehörde der USA, das FBI, hat sich in Virginia mit Schweizer Hilfe ein gewaltiges, vollautomatisiertes und computergesteuertes Akten-Lagersystem gebaut. Mit an dem Auftrag beteiligt war das Robotik-Technologieunternehmen Autostore. Die neue Anlage ist knapp 24.000 Quadratmeter groß und sie soll Akten und Datensätze konsolidieren und lagern, die zuvor in 256 Außenstellen auf der ganzen Welt untergebracht waren. Mehr als zwei Milliarden Seiten offizieller Papierdokumente werden automatisiert archiviert. Das Befüllen des neuen Archivs soll rund zwei Jahre dauern. Das hochverdichtete Archivsystem benötigt keine Gänge und nutzt den gesamten verfügbaren Raum zur Lagerung der Dokumente. Oberhalb des würfelförmigen angelegten Lagersystems manövrieren 140 funkgesteuerte Roboter

ein Gittersystem über die 16 Ebenen tiefen Behälterstapel, um angeforderte Posten aus einem der 360.000 Bins auszulagern. Die Software speichert sowohl Datensatz- als auch Lagerplatznummern, sodass die Roboter zuverlässig auf die richtigen Behälter zugreifen können ohne, dass der Systemlieferant selbst Zugriff auf die Inhalte der Datensätze erhält. Der für fast 500 Mitarbeiter gebaute Komplex in Virginia wurde Anfang des Jahres eröffnet und soll bis 2022 voll einsatzfähig sein.



Kurz notiert

E-Learning-Plattform für Möbel und Holz

Der Carl-Hanser-Verlag und die Deutsche Gütegemeinschaft Möbel haben einen Kooperationsvertrag zum Start einer E-Learning-Plattform für Hersteller, Zulieferer und für den Handel der Holz- und Möbelbranche geschlossen. Zukünftig werden Lerninhalte für Unternehmen und deren Mitarbeiter in speziellen Online-Schulungen angeboten. Dabei sollen Inhalte und Themen durch ein Modulsystem keine Grenzen gesetzt sein. Laut Pressemitteilung steht die Plattform auch allen interessierten Unternehmen und Organisationen der Branche zur Verfügung, um eigene Inhalte anbieten zu können.

Pflicht: Toter-Winkel-Aufkleber in Frankreich

In Frankreich müssen Fahrzeuge über 3,5 Tonnen mit Aufklebern unterwegs sein, die vor dem toten Winkel warnen. Die Kleber müssen auch auf einreisende, ausländische Fahrzeuge aufgebracht werden. Das französische Innenministerium will so die Zahl der verunglückten Fahrradfahrer und Fußgänger senken, die im toten Winkel von Fahrern schwerer Fahrzeuge übersehen werden. Die 25 x 17 Zentimeter großen Aufkleber werden an Tankstellen in Grenznähe und über Onlinehändler verkauft. Bis zu sechs Kleber sind Pflicht, sie müssen an den Seiten und am Heck des Fahrzeugs angebracht werden. Für dieses Jahr gilt eine Übergangsfrist, in der nur dann keine Bußgelder drohen, wenn Fahrzeuge in diesem Zeitraum mit Aufklebern unterwegs sind, die nicht exakt den neuen Normen entsprechen.



Foto: securite-routiere.gouv.fr



Foto: Flatrate Moving

Es rappelt im Karton

Neues vom wichtigsten Umzugsprodukt

Die Welle macht's: Nichts bestimmt so die Qualität eines Umzugskartons wie die verwendeten Wellpappen. Doch das wichtigste Produkt beim Umzug ist nicht so ausgereift, dass nichts Neues mehr kommen könnte. Aus den USA, Estland und Deutschland kommen drei Ideen und Entwicklungen, die nicht von Pappe sind. Oder hat schon einmal jemand von einer Umzugspedition gehört, die ihre Kartons wirklich komplett selbst entwickelt hat?

Gute Umzugskartons sind kein Hexenwerk: Entscheidend für die Stabilität eines Umzugskartons sind Wellenprofile und Papiersorte. „Verschiedene Wellen- und Deckenpapiere werden bei der Wellpappenherstellung miteinander verklebt“, erläutert Dr. Oliver Wolfrum, seit 2007 Geschäftsführer des Verbandes der Wellpappenindustrie. „So entsteht je nach Belastungsanspruch einwellige, zwei- oder mehrwellige Wellpappe.“

„Billigkarton“ gegen Speditionsmodell

Während ein „Billigkarton“ meist aus einer einwelligen Wellpappe einer relativ dünnen Sorte, beispielsweise der Qualität 1.40 B, hergestellt werde, so Wolfrum, zeichne sich das Speditionsmodell mit der Wellpappenqualität 2.40 BC durch eine besonders dicke Wandstärke mit zwei Wellen unterschiedlicher

Höhe (B und C) aus. „Die Unterschiede kann auch der Laie mit bloßem Auge leicht erkennen: Besonders stabile Konstruktionen mit zweilagigen Böden – sogenannten Schmetterlingsböden – und verstärkten Grifföffnungen tragen ebenfalls dazu bei, dass Wertvolles wohlbehalten ankommt.“

Für eine Profikiste sei mehrmaliger Einsatz selbstverständlich, weist der Verband der Wellpappenindustrie hin. Wer gute Umzugskartons gekauft habe, müsse sich keine Sorgen um den Wiederverkauf machen, auch wenn je nach Zustand ein Preisabschlag einkalkuliert werden sollte.

Umzugskarton mit 120 Kilo Zuladung

„Und wenn der ruppige Einsatz beim Umzug allzu deutliche Spuren hinterlassen hat, wird der Karton zum gefragten Rohstoff für die Papierindustrie:

Wellpappe ist vollständig wiederverwertbar und problemlos über den Altpapierkreislauf zu recyceln“, so Wolfrum. Und auch wenn der wichtigste Verband den klassischen Speditionskarton für offenbar ausgereift hält, sind Verbesserungen möglich: Drei davon haben wir für dieses Titelspezial aufgespürt und stellen sie vor. Nach einem ersten Stopp in der Weltstadt New York bei Flatrate Moving, die eine außergewöhnliche Art der Kartonbedruckung einsetzen (Seite 14) geht es nach Estland zu Adduco, denen nach eigenem Bekunden jeder Umzugskarton auf dem heimischen Markt zu schlecht gewesen sei und sie daher in jahrelanger Tüftelei ein Verpackungsmonster mit 120 Kilo Zuladung geschaffen haben (Seite 16). Ob so etwas Sinn ergibt, und was eigentlich dahinter steckt, klären wir. Und von der DMG kommt erstmals ein Profimodell mit Automatikboden, das laut Hersteller erstmals preislich für den Massenmarkt geeignet ist (Seite 18).



Bong, bong, rein in den Karton: Der britische Umzugslogistiker Ballards transportiert alles in Pappkisten, selbst kleine Menschen gehen klar.



Flatrate Moving, NYC und die Umzüge der Stadt

Sie nennen sich stolz „the most recommended NYC Mover“, also den meistempfohlenen Umzugsdienstleister der Stadt New York. Mit offiziell 8,3 Millionen Einwohnern ist NYC die bevölkerungsstärkste Stadt der Vereinigten Staaten. Zur Metropolregion zählen sogar 19 Millionen US-Bürger. Die bedeutende Weltstadt hat in der Coronapandemie stark gelitten: Nach einem Bericht der Nachrichtenagentur Reuters erlebte die Metropolregion letztes Jahr 3,57 Millionen Wegzüge, dem standen 3,50 Millionen Hinzüge gegenüber. Wichtiger als die netto 70.000 Menschen weniger ist die Tatsache, dass es sich dabei vornehmlich um einkommensstarke Bevölkerungsschichten handeln soll und Menschen mit deutlichen geringerem Einkommen deren Platz in den Wohnungen und Häusern einnahmen. Der Standortanalyst Unacast (www.unacast.com) taxiert diese „einkommensverlorenen Einnahmen“ auf rund 34 Milliarden Dollar. Und das New Yorker Immoportal Street Easy (www.streetsy.com) vermeldete deutlich höhere Leerstände, gesunkene Mietpreise in High-End-Vierteln einschließlich des Finanzviertels in der Innenstadt, aber gestiegene Mietzinsen in erschwinglicheren Vierteln.

Gut gucken, besser packen

Marktnische Motiv-Umzugskartons

Umzugskartons tragen die Markenbotschaft des Herstellers oder als personalisierte Exemplare die des Spediteurs. Selten genug ist auch ein Motiv abgedruckt, welches Kunden klar macht, wofür der jeweilige Karton geeignet ist. Ganz anders bei Flatrate Moving.

Das größte Problem beim Privatumzug ist der Privatkunde; jedenfalls dann, wenn er seine Umzugskartons selbst packt. Wenn auf einem Umzugskarton „40 Kilo“ steht, wird gerne mal die größte Kiste genommen, um sie mit Büchern bis zum Rand zu beladen. Und in den Karton mit dem Glas und Porzellan

kommt oben als Abschluss die Playstation, weil das Gerät ja so schön flach ist, auch wenn es mehrere Kilo wiegt. Man kann (und muss) seine selbstpackenden Kunden auf die Tüchen des Selbsteintütens eindrücklich hinweisen. Man kann aber auch noch einen Schritt weitergehen, wie es die New

Yorker Möbelspedition Flatrate Moving mit ihren Umzugskartons macht. Deren diverse Pappboxen sind nahezu alle mit großflächigen Motiven statt Worten bedruckt. Eine Auswahl dieser konsequenten Visualisierung haben wir auf dieser Doppelseite abgedruckt. Doch diese Methode beinhaltet noch

einen zweiten und wahrscheinlich noch größeren Vorteil: Nach Schätzung der „World Literacy Foundation“, einer australischen Stiftung, können rund 22 Prozent der erwachsenen US-Amerikaner nicht oder nur begrenzt lesen. Mit Motivkartons ersparen sich Umzugsfirmen Ärger und gerissene Böden. Flatrate Moving – der Name zementiert die Festpreisangebote des Unternehmens (www.flatrate.com) – wurde 1991

gegründet und unterhält heute neben dem Hauptquartier in New York City (siehe Infokasten o.l.) eigene Standorte in Los Angeles, Miami, New Jersey, Orlando, San Francisco und Washington DC. Seit ein paar Jahren ist es zudem mit einer eigenen Mannschaft in London aktiv. Über 200.000 Kunden hat die Kette nach eigenen Angaben in den letzten 30 Jahren umgezogen. Seit Juli 2019 bietet Flatrate Moving

mit der für Android und iOS erhältlichen App „My Flatrate“ eine „all in one“-Umzugs-Applikation an, die für den Kunden vom Erstkontakt mit Foto-Upload bis hin zur Echtzeitverfolgung des Trucks alle Umzugsinformationen bündelt. Ein Bonussystem, mit dem sich Gutscheine für Amazon und andere Stores generieren lassen, ist ebenso integriert wie eine „Trinkgeld“-Funktion für die Umzugsmannschaft.





Beulen ja, Brüche nein: Ein ungewöhnliches Gruppenbild mit seinen scheinbar unkaputtbaren Kartons zeigt die Hälfte der Adduco-Mitarbeiter,

Die 120-Kilo-Umzugskartons Estnische Möbelspedition mit Eigenbau

Andere Länder, andere Kisten: Weil Andre Kütti, dem Leiter des estnischen Umzugsspediteurs Adduco, die im eigenen Land erhältlichen Umzugskartons zu schlecht waren, hat er mit seinem Team einen eigenen Karton konstruiert. Und der schafft 120 Kilo Zuladung.

Estland, das nördlichste der drei baltischen Länder, ist ein extrem dünn besiedelter Flecken Europas: In etwa so groß wie die Niederlande, leben dort nur 1,3 Millionen Esten und jeder Dritte von diesen auch noch in der Hauptstadt Tallin. Kein Wunder also, dass sich dort auch die einzige nennenswerte Konzentration von Umzugsunternehmen findet. Eines der größeren estnischen Profiunternehmen ist Adduco (www.adduco.ee). Gegründet 2006 wuchs es vom kleinen Dienstleister zu einem europaweit agierenden Umzugsspediteur, der mit seinen heute über 50 Mitarbeitern auch im Lagergeschäft und Kunsttransport mitmischte. Neben dem Hauptstandort in Tallin unterhält die Spedition noch einen Satelliten in Tatu, der mit knapp 100.000 Einwohnern zweitgrößte Stadt des Landes.

Aber das allein macht die Spedition von Andre Kütti nicht wirklich außergewöhnlich. Dafür sorgt eine andere Eigenschaft: Als eine der ganz wenigen Umzugsspeditionen in Europa hat sie sich 2020 einen eigenen Umzugskarton gebaut. Und der soll erheblich stabiler, fester und viel schwerer zerstörbar sein als jedes andere Kartonexemplar in ganz Estland. Der Reihe nach: „Das Problem mit den in Estland verwendeten Umzugskartons war und ist, dass diese nicht haltbar und kaum benutzerfreundlich sind, zudem mit Klebeband verschlossen werden müssen“, fasst Kütti zusammen. Die in Estland erhältlichen Umzugskartons wiesen in der Regel eine Maximalzuladung von 30 Kilo aus,

würden aber schon bei 20 Kilo Stabilitätsprobleme aufweisen. „Auch die Handöffnungen in der Box sind nicht wirklich dafür entworfen, solches Gewicht zu heben“, sagt Kütti. Seine Spedition hatte sich also in der Praxis auf der einen Seite oft mit instabilen Kartons und auf der anderen Seite mit Bananenkisten herumzuschlagen. Letztere seien zwar stabil, aber schwer zu bekommen und durch die Bauweise mit dem mittigen Loch nur sehr bedingt zu verwenden.

„Unser Ziel war es also, eine starke und langlebige Box zu schaffen, die ohne Klebeband versiegelt und auf der unser Logo oben platziert werden kann. Unsere Aufmerksamkeit

Sowas nennt sich standfest: Adduco hat diese Box selbst entwickelt.

ADDUCO
no stress

VASTUPIDAVAD
KOLIMISKASTID



Wir



Breit aufgestellt: Adduco mischt längst im internationalen Umzugsgeschäft mit.

haben wir auf folgende Details gerichtet: Die Box sollte eine sehr hohe Tragfähigkeit bieten, mit einer Belastbarkeit unter idealen Bedingungen von 145 bis 198 Kilo, unter schwierigen Bedingungen 98 bis 120 Kilo; sie sollte ohne Hilfsmittel, also ohne Klebeband, verwendbar sein, zudem raumsparend, einfach zu falten und aufzubauen und extrastarke Handgriffe haben, die nicht einreißen oder ausbrechen, wenn die Box angehoben wird. Und diese sollten nicht in die Hände schneiden. Zudem wollten wir eine Box, die in Estland hergestellt wird und möglichst gut recyclebar ist.“

Mit dieser Aufgabenliste ging es auf die Suche und der Weg war steiniger als erwartet. „Wir hatten erhebliche Schwierigkeiten, einen Hersteller für unsere Idee zu finden“, so Kütti. „Alle Hersteller stellten die üblichen Schachteln her,



Viel unterwegs: Bei Adduco sind inzwischen über 50 Mitarbeiter auf Achse.

niemand konnte – oder war motiviert genug – eine Box zu fertigen, die ohne Klebeband versiegelt werden kann.“ Letztlich fanden Kütti und sein Team doch einen einzigen Produzenten, der gewillt und technisch in der Lage war, ein stabileres Produkt zu fertigen. „Da es so schwierig war, den richtigen Hersteller zu finden, geben wir diese Informationen derzeit nicht preis“, mauert der Unternehmer.

„Griffe und Verschluss waren Probleme“

Ein erstes Kartondesign war schnell entworfen. Über Wochen ging es dann ans Feintuning: „Wir bemerkten beispielsweise erst mitten im Beobachtungs- und Analyseprozess, dass einige Details noch entwickelt werden mussten. Beispielsweise erforderten die Handöffnungen in der Box eine schlankere Lösung und der Verschlussmechanismus der Box musste neu gedacht werden.“ In einer späteren Phase stellte sich auch noch heraus, dass die bis dahin entworfene Box sogar zu stabil und fest konzipiert worden war, was zu einem erheblich höheren Gewicht geführt hatte. „Wir haben dann Festigkeit und Haltbarkeit reduziert, denn obwohl diese Boxvariante in der Lage war, bis zu 200 Kilo auszuhalten, ist doch die Realität, dass so etwas niemand heben und tragen wird.“ Am Ende fand sich ein Kompromiss, der die gewünschte Maximalbelastung von 120 Kilo aushält und zu 75 Prozent recyclebar ist.

„Wettbewerbsfähigkeit hängt davon ab, wie gut die eigenen Produkte sind und wie Sie es einem potenziellen Kunden präsentieren können“, ist sich Kütti sicher. „Wir stehen vor allem im Wettbewerb mit der Gewohnheit der Menschen, dass eine stabile Umzugskiste ein Bananenkarton ist. Das versuchen wir mit unseren neuen Funktionsboxen zu widerlegen. Beim Entwerfen, Entwickeln und Testen der Box wurde deutlich, dass wir etwas geschaffen haben, das es noch nicht auf dem estnischen Markt gab.“

Aktiengesellschaft

DMG



Flix mal aufgebaut

Automatikboden für Massenmarkt

Umzugskartons mit Automatikboden sind nichts Neues. Aber dank ihrer recht knackigen Preise, verglichen mit ihren Schmetterlingsboden-Kollegen, fristen sie in Deutschland ein Schattendasein. Zubehörspezialist DMG wagt mit einem Preisbrecher einen neuen Anlauf.



Consulter empfehlen sie für gewerbliche Umzüge, bei denen Tempo im Vordergrund steht, Packer schätzen sie für den unkomplizierten Aufbau, aber der Einkauf in der Möbelspedition zieht in

der Regel die rote Karte, wenn es um Kartons mit Automatikboden geht.

Holland-Verkaufsschlag- ger Automatikboden

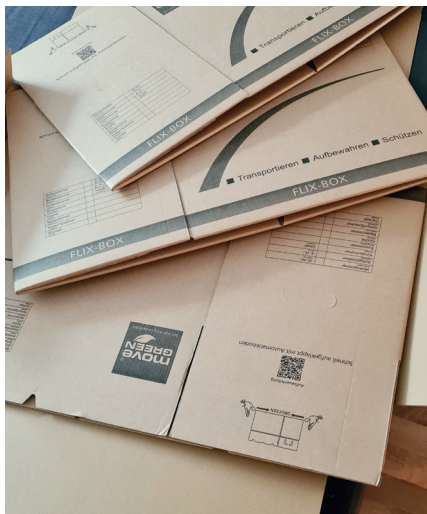
In anderen Ländern sieht das übrigens anders aus: „In den Niederlanden sind solche Kartons viel beliebter bei Spediteuren als bei uns“, erklärt DMG-Vertriebsleiterin Jacqueline Frommer. „Insofern verfügen wir durch unsere langjährige Präsenz auf dem dortigen Markt über ein immenses Know-how.“

Die DMG (www.dmg-ag.de) hat jetzt ein neues Modell mit einem neuen Produzenten entworfen und gebaut, das als Preisbrecher in den Markt geschickt wird, um die Akzeptanz dieser Boxen auch hierzulande zu erhöhen: „Die Flixbox, so heißt der neue Karton,

können wir dank der neuen Zusammenarbeit rund 30 Prozent günstiger anbieten als ein Vorgängermodell“, so Frommer. „Das Kartonwerk, mit dem wir kooperieren, wurde erst vor wenigen Jahren gebaut und setzt auf ein hohes Wachstum durch unseren Kundstamm, unsere Reichweite und unser Branchen-Know-how.“

Die neue Umzugsbox für den professionellen Einsatz durch Möbelspediteure basiert auf einer BE-Welle, bietet 55 Liter Füllvolumen und kommt mit platzsparenden 240 Exemplaren je Palette auf den Markt.

Neben Objektumzügen hat der Flörsheimer Zubehörhändler auch die zweite große Zielgruppe anvisiert: Privathaushalte, die umziehen: „Auch wenn der geübte Möbelspediteur seinen Umzugskarton in- und auswendig kennt“, sagt Frommer, „sobald sein Kunde vom Privatumszug die Kisten selbst packt, wird's kompliziert und Kartons werden auch mal beschädigt, sodass eine Mehrfachverwendung ausbleibt. Bei der Flixbox kann selbst der blutigste Anfänger nichts mehr falsch machen.“



Schluckt 55 Liter Transportvolumen: Das erste Automatikbodenmodell der DMG für den Massenmarkt.

Freitag, 18.12.2020, GB-Umzugstag des Jahres

Seit Jahren ist in Großbritannien der letzte Freitag im August der umzugsstärkste Tag des Jahres. 2020 fanden erstmals am letzten Freitag vor Weihnachten die meisten Umzüge statt. Brexit und Corona sorgten aber auch dafür, dass der durchschnittliche Hausverkaufspreis explodierte.

Das britische Immobilien- und Umzugsvermittlungportal [reallymoving.com](#) hat seine im letzten Jahr eingestellten 910.000 Immobilien- und Umzugsofferten zu einer überraschenden Statistik ausgewertet. Demnach war 2020 ein außergewöhnliches Jahr, das fast alle Erwartungen an die Aktivitäten auf dem Wohnungsmarkt verfehlte.

Deutlich mehr Umzüge im zweiten Halbjahr

Die meisten Umzüge finden in der Regel am letzten Freitag im August statt. 2020 war aber Freitag, der 18. Dezember und somit der letzte Freitag vor Weihnachten, der umzugsstärkste Tag des Jahres. Und auch die anderen beiden Freitage im Advent, der 4. und der 11. Dezember, zählten zu jenen zehn Tagen des Jahres, in denen die meisten Umzüge abgewickelt wurden. Generell verzeichnete die zweite Jahreshälfte einen deutlichen Anstieg der Umzugsaktivitäten.

Die durchschnittliche Entfernung bei einem Umzug vom alten zum neuen Heim betrug 2020 zehn Meilen (16 Kilometer), der Entfernungsradius wuchs damit im Vergleich zu 2019 um eine Meile an. Laut Reallymoving sei jedoch nicht eine generelle Abwanderung aus der Stadt ins Ländliche zu beobachten, sondern viel mehr eine Verlagerung in weniger dicht besiedelte Orte innerhalb städtischer Gebiete, zum Beispiel an den Rand der Städte und Gemeinden, in denen einige Menschen bereits lebten,

und nicht in ländliche Dörfer und abgelegene Weiler.

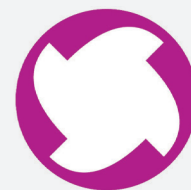
Die Top-5-Standorte, an denen 2020 die meisten Immobilien gekauft wurden, waren London (13,7%), Leeds (1,7%), Birmingham (1,6%), Bristol (1,6%) und Leicester (1,3%). Nach Regionen aufgeschlüsselt gab es im Südosten Englands die meisten Käufe.

Vornehmlich teure Häuser wechseln Besitzer

Ob zu scharfer Wettbewerb, Abwanderungen von Gutverdienern dank Brexit oder einer Inflation, ist letztlich unklar: Der durchschnittliche Kaufpreis für ein Haus in England und Wales stieg von 293.819 US-Dollar (Januar 2020) binnen zwölf Monate auf 352.239 Dollar an. „Der Immobilienmarkt hat uns 2020 auf eine Achterbahnfahrt mitgenommen, von Schock und Verzweiflung, als Tausende Käufer und Umzugskunden im März gezwungen waren, zu pausieren, bis hin zu dem außergewöhnlichen Aufflammen der Nachfrage, die im Frühsommer begann und bis zum Ende des Jahres andauerte“, kommentiert Reallymoving-CEO Rob Houghton. „Noch nie war der Freitag vor Weihnachten der geschäftigste Tag für Privatumzüge! Am beunruhigendsten ist für mich jedoch der starke Rückgang des Anteils von Erstkäufer am Markt. Erst wenn sie zurückkehren, geht der Wettbewerb um Eigenheime zurück und die Preisinflation korrigiert sich nach unten.“



und



Neometrik
moving people



Klaus Möller (rechtes Bild, ganz links) hat aus dem Kleinstbetrieb Umzüge Becker einen klassisch aufgestellten Umzugslogistiker mit zehn Mitarbeitern und modernem Fuhrpark gebaut.



Fotos: Umzüge Becker

Neues Heim, glücklich sein Umzüge Becker mit neuem Möbelhotel

Auch wenn sie bereits seit 1913 besteht: Bis 1998, als Klaus Möller den Umzugsbetrieb Becker in Remagen übernahm, führte die kleine Spedition am Rhein einen Dornröschenschlaf. Jetzt ist er umgezogen und hat sich neu ins Selfstoragegeschäft gestürzt.

Betritt man das Büro, das sich Klaus Möller in seinem neuen Firmensitz in Remagen eingerichtet hat, fällt der erste Blick auf eine gigantische, mehrere Meter breite Fotowand, die hinter seinem braunen Naturholzschreibtisch und einer schwarzen Sofa-Sitzecke steht. „Für diese Fototapete“, erklärt er, „habe ich mir die Wand setzen lassen. Das sind Bilder aus 22 Jahren Selbstständigkeit.“ Unter den hunderten Fotos finden sich witzige Szenen, die bei Umzügen aufgenommen wurden, aber auch Fotos von ehemaligen Mitarbeitern.

Autodidakt mit IHK-Upgrade

Denn 22 Jahre, das ist genau die Zeit seit der er den 1913 gegründeten Traditionsbetrieb leitet. Im August 1998 übernahm er den heutigen Umzugsfachbetrieb. Möller ist dabei Autodidakt mit IHK-Upgrade. „Ich habe mir das alles selbst beigebracht, nach der Realschule“, sagt er. „Ich bin stolz drauf, zu sagen, ich habe mit einem rostigen Lkw

angefangen.“ Seniorchef Becker blieb Klaus Möller damals noch ein Jahr als Helfer und Berater erhalten und wechselte dann in seinen Ruhestand. Seither leitet der Remager den Betrieb komplett allein und hat ihn zur heutigen Größe aufgebaut. Seit Anfang Dezember 2020 ist Umzüge Becker an einem neuen Standort zu finden: Möller ist mit seinen zehn Mitarbeitern und dem kleinen, aber modernen Fuhrpark innerhalb Remagens umgezogen.

„Die Selfstorages hier laufen sehr gut“

Sein Unternehmen ist jetzt mitten im Industriegebiet zu Hause. „Ich habe ganz lange danach gesucht, es waren wirklich keine Grundstücke mehr zu haben. Mir wurden einmal knapp 3.000 Quadratmeter angeboten, aber das war mir eine Hutnummer zu groß.“ Denn Möller hatte einen Plan in der Tasche und der hieß Selfstorage. Von zwei Selbstlager-Betreibern aus Bonn und Koblenz wusste er, wie gut deren Häuser stets ausgelastet sind. Folglich sah er in

dem Geschäftsfeld eine gute Basis, zu wachsen. Rund 750 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche bietet sein neuer Firmensitz.

Seine Kunden werden ihn trotz Umzug auch weiter finden, obwohl er keine Werbung macht: „Wir sind raus aus den Gelben Seiten, raus aus den Telefonbüchern. Das ist alles rückläufig. Wir setzen auf Mund-zu-Mund-Propaganda. Bei Google kann man es sehen, das sind alles Kunden, die super zufrieden mit uns sind.“





Für sein neues Selfstorageangebot – er vermarktet es als „Möbelhotel“ – setzt Möller auf zwei Varianten: Neben zugekauften Movingboxen hat er auch Selbstgebaute in der Halle platziert. Und das neue Lagergeschäft, wie auch der Umzugsbereich, laufen gut: „Man darf das ja nicht so laut sagen, aber der Dezember, eigentlich das ganze letzte Jahr, war extrem super für uns. Der Januar fing geschmeidig an, Februar und März alles voll und der April ist so gut wie voll. Wir sind da ganz entspannt.“* Er lacht. „Ich bin wirklich sehr zufrieden mit allem. Ich geh abends ganz gemütlich und entspannt ins Bett.“

Neuer Fuhrpark alle drei, vier Jahre

Dazu trägt auch bei, dass alles rund läuft und der Fuhrpark modern ausgestattet

Beckers Männchen

Nicht nur Kunden und Kinder im Großraum Remagen haben das ganz besondere Legomännchen schon einmal in den Fingern gehabt, auch wer schon einmal auf der Social-Media-Seite von Umzüge Becker (www.fb.com/ubgmbh) unterwegs war, kennt die kleinen Gelben: „Wir haben uns richtige Legomännchen bauen lassen, mit einem Aufdruck auf dem Rücken, die ich Kunden gerne mitgebe“, sagt Klaus Möller. „Wir haben uns auch eine passende Blisterverpackung mit Einleger fertigen lassen.“ Als Kind habe er selbst mit Lego gespielt. „Und irgendwann landen die alle dann in einer Kiste und die gibst du irgendwann deinen Kindern oder Enkelkindern weiter.“ Das „Beckermännchen“, so die offizielle Bezeichnung, sei „der Renner, wenn du es den Kindern übergibst“, freut sich Möller.



ist: „Ich tausche alle drei, vier Jahre die Fahrzeuge aus“, sagt er. „Das heißt nicht, dass wir die nicht pflegen, aber ich habe immer lieber neue Autos.“ Den Fuhrpark hat er zudem die letzten Jahre etwas reduziert: „So musst du nicht überlegen, ob du einen Auftrag dazwischenschiebst, dann lieber einmal nein sagen. Und für das Team hat sich das auch gelohnt, jeder weiß jetzt, was der andere macht.“ Positiver Nebeneffekt: Auch auf dem Konto mache sich die ausgedünnte Fahrzeugflotte bemerkbar.

Auf beiden Rheinseiten aktiv

Offiziell ist Becker nicht nur in Remagen, sondern auch ein paar Kilometer weiter südöstlich und auf der anderen Rheinseite zu finden: in Linz. 2009 hatte er dort den Umzugsbetrieb Speich übernommen. „Das hatten wir uns lange überlegt“, so Möller. „Der damalige Besitzer hatte schon Jahrzehnte mit Becker zusammen gearbeitet und ging in den Ruhestand. Personal konnten wir nicht übernehmen, aber das Einzugsgebiet war richtig groß, das ging hoch bis zur A3.“ Aus „Speich“ wurde so ein geeintes „Becker“ und heute ist der Betrieb auf beiden Rheinseiten unterwegs, auch wenn Linz und Remagen nur eine Fähre und keine Brücke verbindet.

* Das Interview wurde am 11. Februar geführt.

Jetzt DEMOVERSION testen!
www.dmg-ag.com/mehrauftraege

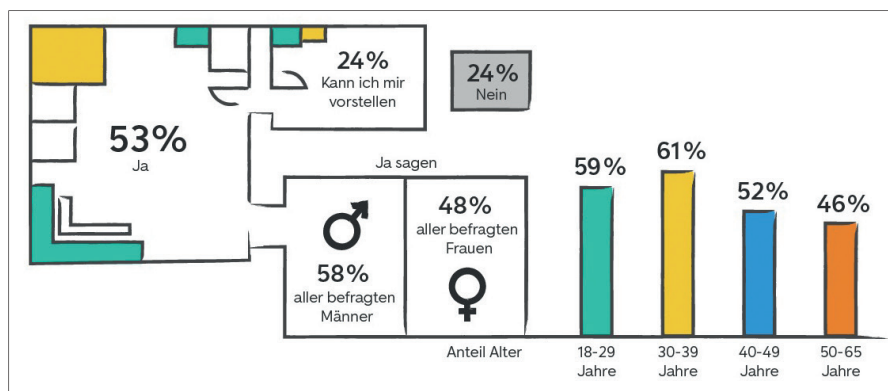


79
Euro
pro Monat!

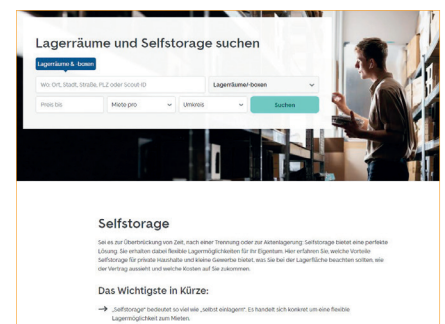
Wachstumsmarkt Lagern

Immoscout forciert Selfstorage-Leads

Neue Selfstorageangebote in Deutschland explodieren förmlich. Der Wohn- und Umzugsvermittler Immoscout unterhält schon länger eine Website zum Auffinden gewerblicher Lagerflächen; jetzt wird Selfstorage forciert und mit einer Umfrage angeschoben.



Richtig cool gemachte Grafik: Diese Altersgruppen und Geschlechter schätzen Selfstoragelager.



Hinter den Bergen, bei den sieben Zwergen: Immoscout24 versteckt sein Selfstorageangebot recht verschämt im Menü.

Immoscout (eigene Schreibweise: ImmoScout24) hat ihn immer noch gut versteckt, den Pfad hin zu seinem Selfstorage-Angebot: Unter dem Reiter „Suchen“ müssen Kunden den Eintrag „Gewerbe“ auswählen und dort zum untersten Punkt „Lagerräume & -boxen“ gehen. An dieser Stelle der Navigation finden sich, neben vorrangig gewerblichen Flächen, einige (wenige) Selfstorageangebote. Denn mehr als „ausgesucht“ ist das Angebot aktuell noch nicht zu nennen: Im Großraum Frankfurt etwa ist nur die Möbelspedition Pepp aus Heusenstamm neben diversen namenlosen Container- und Hallenanbietern mit Selfstorage vertreten, Dresden, Hamburg und München sind eher als Totalausfall zu werten, nur Köln fährt mit dem „Drive Up Self Storage“ und einigen Containeranbietern erstaunlich gut aus der Parade. Bislang kann Immoscout24 folglich nicht von dem Boom auf Lagerflächen für privat profitieren. Um seinen Bereich für Suchende wie gewerbliche Anbieter

interessanter zu machen, wuchtet das Portal das Thema Selfstorage mit einer eigenen, großen Umfrage ins Rampenlicht. Immoscout wollte wissen: „Doch wie offen sind die Deutschen für diese Art der Lagerung?“ Dafür ließen die Berliner über den Dienstleister InnoFact Mitte Dezember 2020 online 1.033 Deutsche zwischen 18 und 65 Jahren befragen. Demnach sehen drei Viertel der Befragten eine Option darin, grundsätzlich einen Lagerraum anzumieten zu wollen: 53 Prozent der Befragten beantworten die Frage mit einem klaren „Ja“, 24 Prozent könnten es sich vorstellen.

Typischer Lagernutzer: jung, männlich, Mieter

Männer zeigten sich dabei mit 58 Prozent offener für Selfstorage-Lösungen als Frauen (48 Prozent). Mieter (56 Prozent) sind eher bereit, ihre Sachen anderweitig einzulagern, als Menschen, die im Eigentum leben (49 Prozent). Je

nachdem, wie alt die Befragten sind, unterscheidet sich die Einstellung zu Lagerhäusern: Während bei den 18- bis 29-Jährigen 59 Prozent und bei den 30- bis 39-Jährigen 61 Prozent flexibel nutzbare Lagerflächen für gut befinden, sind es bei den 50- bis 65-Jährigen lediglich 46 Prozent.

Befragt nach den Vorteilen eines Selbstlagers, gaben 60 Prozent an, dass sie durch das Einlagern Zuhause mehr Platz hätten. Für 43 Prozent kommt ergänzend hinzu, dass Sachen, die seltener im Gebrauch sind, außerhalb besser untergebracht sind. Ein weiterer Bonus liegt in einer sicheren und überwachten Aufbewahrung (29 Prozent). Optimale Lagerbedingungen in trockenen und sauberen Räumen sehen 27 Prozent als Vorteil.

23 Prozent der Befragten nannten eine Mietersparnis als Pluspunkt, da man Einrichtungsgegenstände, die rund zehn Quadratmeter Wohnfläche benötigen, auf 1,25 Quadratmetern Lagerfläche unterbringen kann.

Zwei ASse aus Rastatt

„Wir machen ganze gute Umsätze“

Sie besitzen mit umzug-und-logistik.de eine der suchmaschinentauglichsten Domains des Gewerbes. Auch sonst denken Astrid Setzer und Michael Pabst von AS Umzug & Logistik aus Rastatt ein gutes Stück über den eigenen Tellerrand hinaus.

Ihren Facebookauftritt (fb.com/ASumzugundlogistik) mit seinen über 1.200 Abonnenten muss man unter den reichweitenstärksten im deutschsprachigen Umzugsgewerbe einsortieren, sie bilden seit Jahren zur Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice aus und Umzugsanfragen können Kunden auch per Whatsapp abschicken: AS Umzug & Logistik aus Rastatt macht vieles in Unternehmensaufbau und Außendarstellung richtig. Das „AS“ im Firmennamen steht weniger für die höchste Spielkarte beim Skat, sondern für Astrid Setzer. Sie ist länger im Umzugsgewerbe in Rastatt tätig als ihre Firmengründung vermuten lässt: „2015 habe ich Setzer Umzüge übernommen und zur Neugründung der AS im März 2018 diese Firma in die Hände des Ex-Schwiegervaters zurück gegeben“, erklärt Setzer.

Seit rund drei Jahren klebt neben dem blauen Logo von Unternehmerin Astrid ein zweites: „Möbel Pabst“. Das Logo



Privat wie beruflich ein Team: Michael Pabst und Astrid Setzer, die sich im September 2020 zur „Infektionsschutz Helferin in Unternehmen und Organisationen“ fortgebildet hat.



AS weiß, dass viele Kunden professionelle Fotos mit hoher Dienstleistungsqualität gleichsetzen: 2020 ließ sich das Duo Setzer und Pabst stylisch in Szene setzen.

gehört ihrem privaten Lebenspartner Michael Pabst, der seine Expertise als Möbelrestaurator mit einbringt.

Sechs Mitarbeiter gehören zum festen Team von AS. Der Fuhrpark ist klein, aber modern, die privat wie beruflich verbandelte Doppelspitze übernimmt Akquise und Besichtigungen. Und in Rastatt genießt das Duo ein recht konkurrenzfreies Umfeld: „Es gibt hier kaum Mitbewerber“, erklärt Michael Pabst. Neben privaten Umzügen fährt AS auch Spezialtransporte und gewerbliche Umzüge und die grenznahe Lage sorgt auch dafür, dass einige Touren über die Grenze nach Frankreich gehen. „Zudem haben wir viele

Neumöbeltransporte“, sagt er. „Wir machen ganz gute Umsätze.“ Im ersten Lockdown ab März 2020 sei man durchgefahren und habe damit gute Erfahrungen gemacht.

Neben dem Empfehlungsgeschäft setzt der Umzugsbetrieb auch auf zwei Nebenschauplätze: Im 2009 gegründeten Gewerbeverein RA³ („Rastatt hoch drei“) sind Setzer und Pabst aktiv: „Wir gehen da gerne hin, aber reißen tut's das nicht“, so Pabst. „Nur hin und wieder kommt da mal was.“ Schauplatz Nummer zwei ist der regionale Sportverein Frankonia, bei dem AS als Unterstützer von Events auftaucht oder die Bambinis mit Sportzeug versorgt.

Spezialmuseum



Fotos: Scholpp

Hat viel Zug: Tonnenschwere Industrieanlagen bewegt Scholpp vornehmlich mit eigener Hebeteknik im Wert von rund 20 Millionen Euro.

Ganz schön stemmig

Scholpp zieht Industrieanlagen um

Scholpp stemmt ordentlich was weg: Der Spezialist aus Hessen fokussiert sich auf Industriemontagen und -umzüge und wuchs durch viele Aufkäufe. Einer davon war 2014 die Übernahme des Geschäftsbereichs Schwerlastmontagen des UTS-Spediteurs F.W. Neukirch.

Die Scholpp-Unternehmensgruppe (eigene Schreibweise: SCHOLPP) ist einer der weltweit größten Dienstleister für die Verlagerung und Montage von Industrieanlagen. 1.000 Mitarbeiter haben rund 20.000 Montageeinsätze im Jahr zu absolvieren. In bislang 50 Ländern waren die Scholpp-Techniker unterwegs. Der mit Abstand größte Standort ist Deutschland: 16-mal ist der Montagespezialist hier zu finden. Auslandsstützpunkte gibt es in Paris,

Barcelona, Mailand, Kuala Lumpur/Malaysia und Schanghai/China. Nicht zuletzt durch einige spektakuläre Übernahmen ist der Dienstleister auf seine heutige Größe angewachsen. Als sich etwa der UTS-Fachbetrieb F.W. Neukirch 2014 von seinem Geschäftsbereich Schwerlastmontagen trennte, übernahm Scholpp Technik, Fuhrpark und alle Mitarbeiter. Gleiches geschah 2017, als die in die Insolvenz geschlitterte Industriemontagen Thüringen

(IMT) nach sechs Monaten Bangen und Hoffen vollständig ins eigene Firmenkonstrukt integriert werden konnte. Speziell die Insolvenzübernahme von IMT entpuppte sich als Glücksfall, denn Scholpp bündelt in Erfurt an für das Unternehmen zentraler Stelle die wichtigsten Kompetenzen und eröffnete dort vor knapp zwei Jahren eine eigene Lehranstalt für die eigenen Fachkräfte (siehe Infokasten rechts). Der heutige Spezialdienstleister ist



Trendwende: Wie vermehrt Industrie zurückkehrt

Seit mehreren Jahren beobachten die Hochschule Karlsruhe, das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung und der Verein Deutscher Ingenieure, dass Unternehmensteile aus dem Ausland vermehrt zurück nach Deutschland zurückkommen. Seit 2006 erheben die oben genannten Institute regelmäßig Daten zur Verlagerung von Produktionseinheiten ins Ausland. Die Abwanderung ist von 15 Prozent (2006) auf neun Prozent (2015) gesunken, während die Zahlen zur Rückverlagerung nach Deutschland auf drei Prozent (2015) gestiegen sind. Profiteure dieser Trendwende sind Spezialisten wie Scholpp: „Es war eine richtige Entscheidung, dass Scholpp 2012 begonnen hat, seine Kompetenz und Ressourcen im Bereich Automatisierung, Engineering und Service auszubauen“, so die Scholpp-Info aus 2017. Überproportional angestiegen seien Rückverlagerungen aus EU-Ländern mit 32 Prozent (2009: 9 Prozent), gefolgt von den asiatischen Staaten (23 Prozent) und den USA (16 Prozent).



dabei aus einer einfachen Spedition hervorgegangen: 1956 gründete Alfred Scholpp in Stuttgart ein Transportunternehmen. In den 1970er Jahren etablierte das Unternehmen den Montagebereich, ab den 1990er bot es Industriemontagen

an. Erst seit 2017 gibt es das Unternehmen in seiner heutigen Form, denn erst vor knapp vier Jahren verschmolzen die zwei Gesellschaften Scholpp Montage-technik und Scholpp Montage zum neuen Scholpp.

Die momentan weltweiten Reisebeschränkungen ob der Corona-Pandemie betreffen vor allem das internationale Geschäft: „Wir haben viele Neumontageprojekte von Druckmaschinen, aber im Moment ist alles langwieriger“, erklärt Jörg Kellner, Bereichsleiter Druckmaschinen vom Standort Erfurt/Thüringen. „Die Erteilung der Visa dauert länger. Teilweise kommen

Mehrkosten durch Quarantäneprotokolle auf uns zu, die unsere Monteure einhalten müssen. Trotzdem versuchen wir, für alle laufenden Projekte eine gute Lösung zu finden.“ Als Industriedienstleister agiere man immer im Zusammenspiel mit Partnern vor Ort. Anders als beim generellen Trend, dass Industrieunternehmen Produktionen nach Deutschland zurückbringen (siehe Kasten links), bleibt der Verlagerungstrend von Deutschland ins Ausland im Bereich Verlags- und Akzidenzdruck ungebrochen. Aber ein Dienstleister für Industriemontagen und -umzüge lebt nun einmal von Verlagerungen.

Die Scholpp-Akademie

2018 gab die Scholpp-Unternehmensgruppe den Startschuss für die Arbeiten einer eigenen Weiterbildungs- und Schulungsstätte im thüringischen Erfurt, seit März 2019 ist sie offiziell eröffnet: Mit der „Scholpp Akademie“ schuf sich der Industriedienstleister „die institutionelle Basis für innovative unternehmenseigene Schulungen rund um das Bewegen und Installieren von Maschinen und Anlagen“, so die eigene Beschreibung. Scholpp will durch die Akademie in Eigenregie seine Wettbewerbsfähigkeit der Mitarbeiter durch Weiterbildung im regionalen, nationalen und internationalen Montagegeschäft ausbauen. Der Stand des vermittelten Wissens entspreche immer dem aktuellen Stand von Technologie, Montageequipment und Sicherheitstechnik: „Wir sehen Weiterbildung als strategische Unternehmensaufgabe“, betont Steffen Kühn, Geschäftsführer und verantwortlich für den Aufbau der Akademie. „Wir wollen uns im Team neues Wissen aneignen, Erfahrungswissen austauschen, Know-how an junge Kollegen weitergeben.“

Die Umbaumaßnahmen am Standort Erfurt liefen von Januar bis Februar 2019. Rund eine halbe Million Euro hatte Scholpp in den Aufbau und die Ausstattung der Akademie gesteckt. Bereits im Dezember 2018 wurde ein Ausbildungskoordinator eingestellt, der mit der Entwicklung und Umsetzung des Akademie-Konzepts betraut wurde. Die

erste Weiterbildung startete dann schon vier Monate später.

Zu den Schulungsinhalten gehören unter anderem aktuelles baustellenbezogenes Versicherungsrecht und Arbeitsschutzrecht, effiziente Methoden der Baustellendokumentation sowie Soft Skills, um eine professionelle Kommunikation mit Team und Kunde zu trainieren. Das Konzept der Akademie beruht dabei auf modularer Weiterbildung. Das Angebot berücksichtigt die Zeitrressourcen der Mitarbeiter, die zumeist in Projekten eingebunden sind. Deshalb hat Scholpp das Organisationskonzept so strukturiert, dass es zu den branchentypischen Bedingungen des Montagegeschäftes passt: Fachwissen soll zeitlich flexibel vermittelt werden. Die Schulungen werden sowohl für technisch-gewerbliches Personal wie Montageleiter, Richtmeister, Fachmonteure, als auch für kaufmännisches Personal sowie Projektassistenten, Standort- und Projektleiter angeboten.

Für die technisch-gewerbliche Ausbildung brauche es vor allem die Einheit von Theorie und Praxis. „Das Anschauen, Begreifen und Einüben erreichen wir, indem wir die Schulungsräume direkt mit dem Praxisbereich am Standort Erfurt baulich verbinden“, erläutert Ausbildungskoordinator Wolfgang Willing. Das in der Technikhalle integrierte Schulungsgebäude verfügt in der ersten Etage über eine Plattform, von

der Schulungsteilnehmer die Demonstration technischer Geräte und Fahrzeuge in der Halle live verfolgen können.

Die grundsätzlichen Schulungsinhalte wurden in einer internen Umfrage nach dem Weiterbildungsbedarf in allen Niederlassungen ermittelt: „Die Rückmeldungen waren sehr zahlreich und detailliert“, so Willing. „Darauf bauen wir unsere zukünftigen Module auf“. Externen Dozenten würden sowohl nach ihrem Expertenstatus als auch nach ihrer Industrieerfahrung ausgewählt. Außerdem binde er Scholpp-Mitarbeiter mit besonderer Fachkompetenz in die Weiterbildungsmodule mit ein. Hauptaugenmerk wird hierbei auf den Umgang mit Spezial-equipment oder das Verhalten in sensiblen Technologieumgebungen gelegt.





Strategien zum Fabrikumzug

Wissenschaftliches Forschungsprojekt

Wie die Reorganisation einer bestehenden Produktionsstätte kostengünstig, schnell und womöglich sogar ohne Produktionsausfall gelingt, ist Inhalt eines bis Ende 2022 laufenden Forschungsprojekts des Instituts für Integrierte Produktion Hannover.

Die Wissenschaftler des IPH wollen mit ihrem Forschungsprojekt „OptiFaU“ („Optimaler Fabrikumzug“) eine Software-Lösung entwickeln, die Unternehmen helfen soll, die optimale Strategie für den Fabrikumzug zu finden.

„Als Fabrikumzug bezeichnen wir nicht nur den Umzug an einen neuen Standort, sondern auch die Neuordnung der Maschinen und Arbeitsplätze in einer bestehenden Fabrik“, erklärt Projektleiter Andreas Nitsche. „Im Forschungsprojekt konzentrieren wir uns auf die Reorganisation. Unternehmen stehen dabei vor einer äußerst komplexen Aufgabe, für die es keine Standard-Lösung gibt.“ Die Wissenschaftler wollen die Fragen klären, wie viele Teilschritte für den Umzug notwendig sind, welcher Teilschritt wann erledigt werden sollte, wie diese Teilschritte voneinander abhängen, ob die Produktion unterbrochen werden muss und wenn ja, wie lange und ob das Stammpersonal den Umzug erledigen kann oder externe Hilfe notwendig ist. „Während es für Firma A günstiger sein kann, den Umzug ganz allmählich über mehrere Wochen mit dem eigenen Personal zu erledigen und die Produktion währenddessen weiterlaufen zu lassen, so kann es für

Firma B die bessere Lösung sein, den Betrieb für einige Tage komplett stillzulegen und den Umzug mit externer Hilfe so schnell wie möglich durchzuführen“, so Nitsche. Die optimale Umzugsstrategie zu finden, sei auch deshalb so schwierig, weil die einzelnen Teilschritte nicht nur zeitlich voneinander abhängen, sondern auch räumlich: „Bevor eine Maschine an ihren neuen Standort umziehen kann, muss jeder Arbeitsplatz weichen, der sich bisher dort befindet.“ Womöglich muss der Boden verstärkt, ein Starkstromanschluss gelegt oder ein Abluftsystem installiert werden, bevor die Maschine den neuen Platz einnehmen kann. Und in bestehenden Fabriken gibt es meist kaum Platz, um Maschinen und Geräte zwischenzulagern. „Deshalb müssen alle Teilschritte perfekt ineinandergreifen, wie beim Tetris“, erläutert Andreas Nitsche. Mit jeder Maschine und jedem Arbeitsplatz, die verlagert werden, entstehen kurzfristig Freiflächen für die folgenden Umzugsschritte. Und der erste Schritt in dieser Abfolge ist oft entscheidend für den gesamten weiteren Verlauf des Umzugs.

In dem Forschungsprojekt wollen die IPH-Wissenschaftler alle

Einflussfaktoren ermitteln, von denen die optimale Umzugsstrategie abhängen kann. Anschließend fassen sie diese Einflussfaktoren in einem mathematischen Optimierungsmodell zusammen, dessen Ziel es ist, eine kostenoptimale Lösung zu finden. „Das Modell wird so komplex, dass es nicht möglich sein wird, eine richtige Lösung auszurechnen. „Stattdessen entwickeln wir einen optimierenden Algorithmus, mit dem wir möglichst nah an das Optimum herankommen.“ Die Forscher wollen ihr Optimierungsmodell anschließend in einem Softwaredemonstrator umsetzen, den sie interessierten Unternehmen zur Verfügung stellen werden.

Produzierende Unternehmen, die einen Fabrikumzug planen oder bereits umgesetzt haben, können sich an dem Forschungsprojekt beteiligen – unabhängig von der Branche. Auch Unternehmen, die professionelle Unterstützung bei Industrie-Umzügen anbieten, sind willkommen. Das Kick-off-Treffen zum Projektstart soll im April stattfinden. Das gesamte Projekt läuft bis Dezember 2022 und wird vom Bundeswirtschaftsministerium finanziert. Mehr Infos gibt's bei Projektleiter Andreas Nitsche (nitsche@iph-hannover.de).

A Reising Star

Fels' Chefkonstrukteur

Er ist Chefkonstrukteur bei der Fachspedition Fels: Etwa dreimal im Jahr hat Jürgen Reising einen ausgefuchsten Spezialtransport auf dem Tisch. Und den schafft er immer.



Jürgen Reising geht einer ausgesprochen „schweißtreibenden“ Arbeit nach: Er ist der Konstrukteur für die großen Spezialtransporte bei Fels aus Heidelberg und mehr als fit im Umgang mit dem Schweißgerät. Seit 22 Jahren ist er bei der Fachspedition, der Bereich Transportmontagen ist dabei sein kleinster Aufgabenbereich: „Ich habe mehrere Berufe und Aufgaben hier“, sagt er. Die Fertigung von Spezialkonstruktionen ist neben täglichen Herausforderungen wie der Leitung der Werkstatt und des Fuhrparks ein eher recht kleiner, aber eben genau der Bereich, der Fels recht einzigartig macht: „Es geht alles über mich, was aus der Norm geht. Und es geht fast immer.“ Er schweigt nur kurz. „In der Region hier gibt es keinen wie uns, deutschlandweit wird es schwierig“, ist sich Reising sicher. Wenn aufwändige Transporte anstehen, wird er noch vor dem Angebot vor Ort tätig: Er misst, fotografiert, denkt, rechnet und plant. „Ich entwickle Ideen immer im Kopf. Manchmal selbst am

Wochenende, denn so ein Projekt lässt einen nicht los.“

So auch wie bei dem hier gezeigten Ausbringen eines rund sechs Meter hohen und acht Tonnen schweren Sirupbehälters aus einer Getränkeabfüllanlage, für den der Konstrukteur einen speziellen Kipprahmen konstruierte und baute. Aufgrund der dünnwandigen Bauweise des Behälters konnte Reising nur an der Aufhängung oben und an der Wanne unten Belastungspunkte setzen. Der Stahlmantel des Silos war aus dünnerem Blech und isoliert. Zudem zeigten sich die räumlichen Voraussetzungen mehr als begrenzt: Ein später verlegtes Rohrsystem ermöglichte nur ein Kippen in eine Richtung. Der Rahmen wurde mit fünf Flanschen am Behälter angebracht. „Man stelle sich das vor wie ein Ei, das man mit fünf Fingern hält“, erklärt Reising. „Das ist dann auch fest fixiert.“ Mit Zurrgurten wurde der Behälter zusätzlich gesichert und mittels Staplern langsam in die Horizontale gelegt. Die Bauhöhe des Hallentors hätte auch gar keinen anderen Abtransport zugelassen.

Rund einen Monat Entwicklungs- und Bauzeit kosten ihn jeweils die wenigen Spezialaufträge im Jahr. Zum Vergleich: Der komplette Abtransport des Sirupbehälters war in nur fünf Stunden erledigt. Manche seiner konstruierten Geräte werden sogar dauerhaft in den Bestand der Firma übernommen oder verkauft. „Natürlich dann mit CE-Kennzeichnung und allen Prüfungen“, sagt Reising. Die für den Sirupbehälter gebaute Kippkonstruktion zerlegte er nach dem einmaligen Einsatz wieder in ihre Profilwinkel.



IT-Umzüge auf dem Lehrplan Niederländer schulen „ICT-Verhuizer“

Im Privatumzug sind Sanitär- und Elektroanschlüsse durch eigenes, geschultes Montagepersonal Standard. Bei Firmenumzügen werden IT-Anschlüsse in der Regel an Fremdfirmen ausgelagert. Anders in den Niederlanden: Dort schließen Möbelspediteure selbst Server an.



Blick in in eine IT-Schulung des Verhuiscolleges: Nach dem Aufbau eines ergonomisch gestalteten Büro-Arbeitsplatzes lernen die Mitarbeiter das korrekte Anschließen und Verkabeln.

Bei Firmen- und Behördenumzügen müssen Mitarbeiter schnellstmöglich zurück an ihre Schreibtische. IT-Arbeitsplätze und -Ausstattungen gelten als Nadelöhr bei den Umzugsspezialisten, denn auch wenn alle Schreibtische und Büromöbel nach Maß aufgebaut sind, bleibt die Frage: Wer schließt die Geräte an, verbindet diese mit der Serverstruktur und verlegt alle Kabel? Hierzulande sind einige Umzugsunternehmen Kooperationen mit IT-Häusern eingegangen, um ihren Kunden so einen Umzug aus einer Hand und ohne Zeitverzögerungen bieten zu können – Hagmann aus Ulm etwa kooperiert seit mehreren Jahren mit einem lokalen IT-Systemhaus; beide Partner haben einen eigenen logistischen Prozess aufgebaut,

welcher nahtlose Umzüge ermöglicht (siehe **der möbelspediteur 05.2019**). In den Niederlanden bieten einige Möbelspeditionen längst den kompletten Installationsservice durch eigene Mitarbeiter an (siehe Infokasten o.r.). Auf breiter Fläche möglich gemacht wird das jetzt durch eine professionelle Schulung der Branchenvertretung „Erkende Verhuizers“ mit seinem „Verhuiscollege“ (www.verhuiscollege.nl/cursussen/ict-verhuizer): Im Ein-Tages-Kurs „ICT-Verhuizer“ lernen Umzugsmitarbeiter, wie ergonomische Arbeitsplätze eingerichtet, ganze Computerarbeitsplätze eingerichtet und vollständig angeschlossen, Kabelführungen sicher gezogen und selbst Server angeschlossen werden.

Den Seminarteilnehmern wird per Zertifikat nachgewiesen – allerdings ohne eine Prüfung –, dass sie die IT-Anschluss-Qualifikationen erworben haben. Das Absolvieren des Kurses, der für 334 Euro im Seminarplan steht und zudem noch mit 160 Euro als Zuschuss gefördert werden kann, stellt folglich einen echten Mehrwert für Umzugspeditionen dar. Der niederländische Möblerverband sieht die IT-Montage-Schulung als nahtlose Ergänzung zum Einsatz richtiger Transporttechnik bei gewerblichen Umzügen: „Ein IT-Mover braucht das Wissen über verantwortungsvolle Verpackungen und den richtigen Transport von anfälligen Geräten“, klärt er auf einer eigenen Seite auf, „darüber hinaus fachgerechte Materialien wie robuste, feuchtigkeitsbeständige Computerboxen und Flachbildschirmabdeckungen. Umziehende können aber erheblich viel Zeit sparen, wenn der Mover auch das Verbinden und Verbinden aller Verkabelungen, einschließlich CPU-Schränken und Routern, umsetzt. Ein lizenziertes Projekt-Mover führt einen IT-Umzug immer mit qualifizierten Movern aus.“

Ein vergleichbares Lehrangebot in Deutschland sucht man vergebens – es gibt es nicht. Laut unserer Nachfrage beim DMG Campus, dem größten Schulungsanbieter für Umzugsspediteure, habe man das Thema jedoch auf der Uhr: „Wir haben den Bedarf für Weiterqualifizierungen in der IT-Montage längst erkannt und arbeiten an einem konkreten Schulungskonzept für ein Seminarangebot im zweiten Halbjahr“, so Campusleiterin Sue Ann Becker.



Foto: Van der Velde

IT-Qualifikationen: Eigener Weg bei Mondial Movers

Viele der großen Umzugsspediteure in den Niederlanden bieten die komplette Einrichtung der Arbeitsplätze mit allen Technikanschlüssen und Verkabelungen als Serviceleistung an. Vor allem Betriebe der Mondial-Movers-Gemeinschaft wie Aad de Wit Verhuizingen aus Castricum und Amsterdam, Verhuizingen Kattenberg aus Nunspeet oder Van der Velde t Veentje Verhuizingen aus Den Haag (Bild o.) klären mit ausführlichen und informativen Internetseiten über IT-Zusatzqualifikationen ihrer

Mitarbeiter auf: „Wir hören oft, „können Sie die Geräte auch alle anschließen?“, schildert Van der Velde. „Die Antwort lautet: Ja! Mit unserem IT-Komplettservice kann jeder nach dem Umzug sofort wieder an die Arbeit gehen. Die Stühle sind ordentlich, die Schreibtische sauber, die Monitore funktionieren wieder und keine Kabel liegen auf dem Boden, weil diese verdeckt verlegt sind. Unsere IT-Spezialisten verschieben sogar komplette Server.“ Gemeinsam mit dem Kunden entwickelte Ablaufpläne legen fest,

wann welche Arbeitsstationen abgebaut, zum neuen Firmenstandort transportiert, dort aufgebaut und an welche Strom- und Netzwerkleitungen angeschlossen werden. Die Mondial Movers gehen dabei seit Jahren einen eigenen Weg in Sachen Seminare und Trainings und setzen bereits weit vor dem verbandseigenen Verhuiscollege auf Veranstaltungen in Eigenregie: Den ersten ICT-Verhuizer-Kurs bot die Gemeinschaft 2011 im Da Vinci College in Dordrecht an. Der große Unterschied zur Verbandsausbildung ist der Inhalt der Mondial-Kurse, denn diese fallen als Mehr-Tages-Veranstaltung deutlich umfangreicher aus und enden mit der Verleihung eines „Diploms“. Das inzwischen ausgereifte und stetig angepasste Schulungskonzept hatte Mondial Movers gemeinsam mit Dozenten des Da Vinci Colleges entwickelt. Mehr Infos über den Sonderweg gibt es via Kurz-URL t1p.de/itkverhuizer.

-Anzeige-

MOVINGSTAR.app - Die Umzugssoftware - Schritt für Schritt neu durchdacht

Das moderne und zeitgemäße Design ermöglicht eine übersichtliche und schnelle Erfassung aller umzugsrelevanten Tätigkeiten über einen beliebigen, aktuellen Browser. Jederzeit standortunabhängiger Zugriff auf Ihre Daten!



- ✓ Terminverwaltung
- ✓ Besichtigung
- ✓ Angebot
- ✓ Aufgaben
- ✓ Arbeitsschein
- ✓ Disposition
- ✓ Rechnung
- ✓ Mahnwesen



<https://movingstar.app>

Rufen Sie am besten direkt an
und lassen sich kompetent beraten!

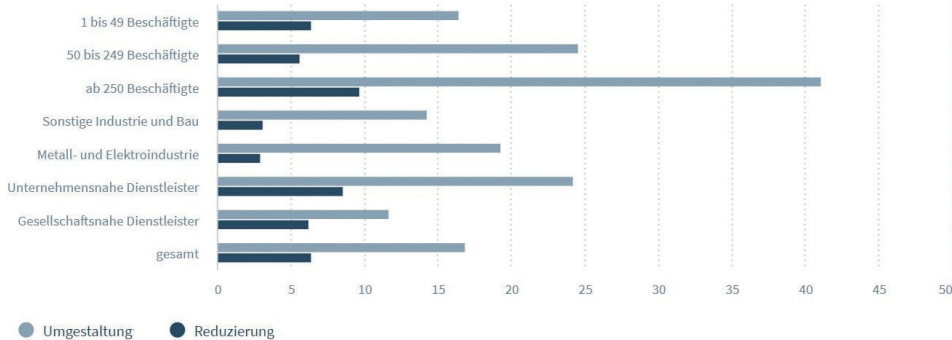
**moving
star** (02242) 96 98 120
vertrieb@movingstar.de

Nur jeder 15te will's kleiner Unternehmen halten an Büros fest

Der Büromarkt kommt gut durch die Coronakrise: Trotz Homeoffice wollen die meisten Unternehmen keine Büroflächen loswerden, zeigt eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft. Einige Firmen wollen umbauen, um mehr Raum für Austausch zu schaffen.

Nur wenige Unternehmen wollen Büroflächen reduzieren

Gepante Anpassungen im Bürobestand in den nächsten zwölf Monaten, Anteile der Unternehmen in Prozent



Ungeachtet des Homeoffice-Booms wollen lediglich 6,4 Prozent der Unternehmen in den kommenden zwölf Monaten ihre Bürofläche reduzieren. Das zeigt eine neue IW-Umfrage unter 1.200 Unternehmen im vierten Quartal 2020. Am ehesten wollen große Unternehmen mit über 250 Beschäftigten sowie Kanzleien, Beratungen und Wirtschaftsprüfer Flächen verringern, doch auch hier sind es weniger als zehn Prozent der befragten Firmen. „Büromieten und -preise haben früher sehr sensitiv auf Krisen reagiert“, sagt IW-Studienautor Michael Voigtländer. „Jetzt zeigt sich der Büromarkt äußerst stabil.“

Ein Drittel will mehr Homeoffice nach Krise

Der erwartete Preisverfall im Markt für Büroimmobilien blieb 2020 aus, die Mieten stiegen im vergangenen Jahr sogar leicht. Das liegt auch daran, dass die meisten Unternehmen offenbar damit

rechnen, nach der Coronakrise die Büros noch zu brauchen. Vor der Pandemie arbeiteten Arbeitnehmer in der Regel nur stundenweise oder für einen Tag in der Woche von Zuhause. Mehr als die Hälfte der Beschäftigten, die aktuell im Homeoffice arbeiten,

verbringen 20 Stunden oder mehr am heimischen Schreibtisch statt im Büro. Geht es nach den Unternehmen, ist das dauerhafte Homeoffice aber nur eine Maßnahme auf Zeit: Zwei Drittel der Firmen haben nicht vor, ihren Beschäftigten nach der Coronakrise mehr Homeoffice als vor der Krise zu ermöglichen, zeigt die IW-Studie. Zumal ein fester Büroplatz oft Teil des Arbeitsvertrags ist. Da das Gros der Mitarbeiter wieder in die Büros zurückkehren soll, dürfte der Büromarkt auch in naher Zukunft nicht einbrechen.

Anstatt Flächen loszuwerden, wollen knapp 17 Prozent der befragten Firmen ihre Büros umbauen. Beispielsweise wollen sie Gruppenbüros auflösen oder mehr Platz für Kommunikation und Austausch schaffen. Vor allem größere Unternehmen haben für den Umbau schon konkrete Pläne.

Gewerbemieten trotzen der Corona-Krise

Trotz Corona-Krise sind die Büromieten auch im Jahr 2020 weiter gestiegen, jedoch im zweiten Halbjahr mit abnehmender Dynamik.

Besonders stark ausprägt waren die Zuwächse bei den Büromieten in Dresden (+10 Prozent) und Leipzig (+8 Prozent), gefolgt von Köln (+6 Prozent). Die Zuwächse an den anderen neun Bürostandorten lagen jedoch auch bei etwa 3 bis 4 Prozent. Im zweiten Halbjahr nahm die Dynamik jedoch deutlich ab und an acht von zwölf Standorten stagnierte die Mietentwicklung (-0,6 bis +1,7 Prozent).

Im zeitlich umgekehrten Verlauf sind die Mietzuwächse in Dresden vor allem auf das zweite Halbjahr zurückzuführen, nach stagnierender Entwicklung im ersten Halbjahr 2020 und im Jahr 2019. Ebenso in Düsseldorf, Hannover und Dortmund zog die Preisdynamik auf den Büromärkten im zweiten Halbjahr wieder an – nach moderaten bis negativen Entwicklungen im ersten Halbjahr.

Seit 2010 sind die Büromieten mit 79 Prozent am stärksten in Berlin gestiegen, gefolgt von Leipzig mit 51 Prozent. Darauf folgen München und Dresden mit je rund 40 Prozent Mietpreissteigerung.

Meistermacher, die Zweite Ab Herbst neue „MMKU“-Weiterbildung

Nach langer Vorbereitungszeit und vor allem viel Einsatz seitens des NRW-Möblerverbandes VVWL startete 2019 erstmals der aufbauende Meisterkurs für Fachkräfte für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice. Jetzt geht dieser in die zweite Runde. Und zwar bundesweit.



Meist Meister, keine Meisterinnen: Ausschließlich Männer hatten sich 2019 in Bochum zum „Meisterkurs MKU“ angemeldet.

Er zählt zu den komplexeren Berufsbezeichnungen, die es im Deutschen gibt: Der „Geprüfte Meister Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (IHK)“ gab als Weiterbildungskurs der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein 2019 seine Premiere in Bochum. Am 1. September soll die nächste Runde für das meisterliche Upgrade starten.

Die geprüften Meister sind für das Planen, Steuern und Überwachen von Betriebsabläufen zuständig. Die Funktions- und Einsatzfähigkeit von Geräten und Maschinen sowie von Fahrzeugen sind wichtige Bestandteile des Aufgabengebietes. Ein MMKU „soll zudem Störungen im Betriebsablauf erkennen und geeignete Maßnahmen zu deren Beseitigung herbeiführen, wobei wirtschaftliche Faktoren, Termine und Ressourcen zu beachten sind“, umschreibt es die IHK Bochum sachlich. „Zu den weiteren Inhalten des Lernangebots gehören Beratung und Betreuung von Kunden sowie das Fördern der Kundenzufriedenheit unter Anwendung eines angemessenen Reklamationsmanagements. Das Führen und Fördern von Mitarbeitern und die Wahrnehmung der Ausbildungsverantwortung runden das Profil der Weiterbildung ab.“

Schon vor Corona und Pandemieeinschränkungen war das Weiterbildungsangebot als Blended-Learning-Angebot ausgewiesen: Statt dauerhaften Präsenzs Schulungen kommen digitalen Formen wie Onlineunterricht und Selbstlernphasen

hohe Bedeutung zu. Webmodule fragen dabei regelmäßig den Wissensstand der angehenden Meister ab. Auch wenn die Prüfung vor der IHK Bochum abgenommen wird und diese Handelskammer auch die Zulassung vor Lehrbeginn prüft, ist der Lehrgang bundesweit nutzbar. Zum Veranstaltungspreis, der von 4.790 auf 5.190 Euro gestiegen ist, kommen Fachliteratur, Lernmaterial und Prüfungsgebühren noch obenauf. Mehr Infos zur Anmeldung auf wak-sh.de.

-Anzeige-

 **MoviNeo**
die Umzugssoftware

MoviNeo – Ihre Umzugssoftware.

Eine Software für maximale Unterstützung
Ihres Arbeitsalltags.



Für Desktop und mobile Endgeräte.
Echter Service und kostenlose Updates.
Von Insidern entwickelt.

movineo.de – Hotline 06104 68951-0

NeoMetrik GmbH

Philipp-Reis-Str. 4–8
63150 Heusenstamm

info@neometrik.com
www.neometrik.com

Verkerk läuft rund: „Wir haben unseren Weg gefunden“

2020 war ein gutes Jahr und nach einem trockenen Februar zieht das Geschäft bei ABC Umzüge Verkerk aus Köln aktuell wieder an. Vor allem das Lagergeschäft verzeichnet Zuwächse. „Wir haben heute unseren Weg gefunden“, ist Bernd Verkerk zufrieden.



Es läuft wortwörtlich gut für ABC Umzüge Verkerk: 18 Mitarbeiter gehören zum Team. Neben vielen Stammkunden setzt Verkerk auch auf einem Rahmenvertrag mit der Uniklinik Köln.

Es ist in vieler Hinsicht ein Generationenwechsel, der im Hause ABC Umzüge Verkerk aus Köln gerade stattfindet. Zum einen ist vor drei Jahren mit Tochter Sina die nächste Generation angedockt. Und zum anderen haben sich die Verkerks softwareseitig komplett neu aufgestellt.

An der Neuaufstellung sind das wachsende Lagergeschäft und ein neuer Mitarbeiter Schuld: „Es war jetzt einfach an der Zeit, ein neues Programm zu holen“, sagt Geschäftsführer Bernd Verkerk. Obwohl er bereits 1986 auf eine Branchenlösung setzte, waren selbstgestrickte Excellisten und Lagerverträge im Tagesgeschäft immer noch

so intensiv im Einsatz wie vor 20 Jahren. „Das ging so nicht mehr“, erklärt Verkerk, der sich Ende 2020 zudem einen guten Schwung neuer Liftvans angeschafft hatte, um das Lagergeschäft weiter auszubauen. „Wir haben mittlerweile an die 200 Lagerkommissionen verschiedener Größe hier. Überwiegend sind das private Einlagerungen, aber es werden auch immer mehr Handelsvertreter: Wir haben einen Weinhandler, ein Bettenfachgeschäft, für das wir die Lagerdistribution und Auslieferung machen, ein Aktenlager mit 120 bis 200 Meter, kurz: Der Mix wird immer bunter.“ Er hält kurz inne. „Lachen Sie jetzt nicht, auch die Firma Hengstenberg lagert hier Sauerkraut und Rote Beete in Dosen ein. Und Heinz Ketchup.“ An der Stelle muss er selbst laut lachen. „Acht bis zwölf Lagerbewegungen haben wir im Monat, hier geht es fleißig rein und raus.“

Da ABC Umzüge auch noch für den Luxusmöbelhersteller Bolia in Köln unterwegs ist, war klar: Eine professionelle Softwarelösung musste her. Triebfeder dafür war nicht zuletzt Verkerks neuer Mitarbeiter Dirk Jantz.

Jantz, leidenschaftlicher Bäcker und Konditor, der diesen Job nicht mehr ausüben durfte und sich zum Netzwerkadministrator umschulen ließ, ist seit rund einem Jahr bei ABC Umzüge für das Backoffice und den Datenschutz zuständig. „Er sagte mir, das sei ja so kein Zustand“, so Verkerk. Erst sichten die beiden auf einer Branchenmesse das Softwareangebot, dann ließ sie Lars Kleffner von Bertram aus Düsseldorf hinter die Kulissen gucken, wie dessen

digitales Büro läuft. Im Januar wechselte Verkerk dann auf das Paket von Movineo. Der Kölner Fachbetrieb geht damit einen weiteren Schritt in Richtung Digitalisierung, die mit einer neuen Software eigentlich erst beginnt: „Wir sind ganz am Anfang“, holt Verkerk aus. „Das, was an digitalen Erleichterungen noch möglich ist, steht ganz klar auf der Agenda. Und wird mittelfristig umgesetzt. Stillstand können wir uns nicht leisten.“

„Das Allerschönste bleibt der Vor-Ort-Besuch“

Seine Welt wird das Digitale dennoch nie ganz werden: „Für mich, mit fast 60, wird es schwerer“, erklärt der Unternehmer. „Wenn ich die Programme mit den vielen Masken und Features sehe, so ist das schon anspruchsvoller geworden. Aber trotz aller Tablet- und Umzugsgutlösungen ist für mich das Allerschönste immer noch der Besuch vor Ort, die Menschen kennen zu lernen, mir alles genau anzugucken, wie der Kunde wohnt, wo der Lkw parken kann, eben all das, was der Kunde nicht abschätzen kann, wenn es nur online geht. Und ehrlich gesagt: Online passieren sehr, sehr viele krumme Sachen. Online zu schreiben, ich habe einen drei Meter breiten Kleiderschrank, das geht schnell. Aber was ist das für einer? Ein Designerschrank? Ikea? Eine Vor-Ort-Besichtigung heißt nicht, dass alles fehlerlos aufgenommen wird. Auch bei uns passieren mal Fehler, aber im Vergleich zur reinen Onlineanfrage ist die



Seit Jahrzehnten sein Markenzeichen: Umzugsunternehmer Bernd Verkerk schätzt ausgefallene Brillenfarben und -modell..

Fehlerquote erheblich geringer.“ Und an dieser Stelle kommt Tochter Sina ins Spiel: Vor knapp drei Jahre dockte die heute 25-Jährige im elterlichen Unternehmen von Doris und Bernd Verkerk an. Direkt nach ihrer Ausbildung zur Raumausstatterin übernahm sie Verantwortung in der Spedition: als Disponentin. „Geplant war eigentlich, mit ihr die Sparte Seniorenzüge auszubauen“, so Bernd Verkerk. „Sie ist handwerklich sehr begabt, mit Formen, Farben und Gestaltung.“ Der zum Teil betuchten Rentnerklientel sollten bei einem Umzug so zusätzliche Serviceleistungen angeboten werden können. Dass daraus nichts wurde, sondern ein kalter Sprung ins Wasser folgte, hatte einen anderen Grund: „Es passierte, was kommen musste“, sagt Bernd Verkerk. „Unsere damalige Disponentin erkrankte langfristig, Sina kam und so klein und zierlich diese junge Dame ist, hat sie sich durchgebissen und leitet und führt die gewerblichen Mitarbeiter sehr gut.“

Die Verkerks profitieren dabei von der Selbstverständlichkeit, mit der so ein junger Mensch digitale Tools und Möglichkeiten nutzt. „Heute wird ganz anders miteinander umgegangen. Die Generation ist viel offener geworden, moderner von der Ausrichtung. Und sie setzen auf einen ganz anderen, kollegialen Führungsstil. Für einen 25-jährigen Menschen ist es heute normal, Sammelmails zu schreiben, Videokonferenzen abzuhalten.“

Ein Netzwerker ist aber auch Verkerk Senior. Seine liebsten Kollegen neben Manfred Roggendorf („Mein Jugendfreund, wir arbeiten gefühlt schon 100 Jahre zusammen“) setzt der Kölner vor allem auf seine Düsseldorfer Kollegen:

„Bertram, Bartsch & Weickert oder Henk, das sind tolle Kollegen“, erklärt er. „In Köln ist außer Colonia nicht mehr viel da: Leusink ist weg, Pejosi ist weg, Hasenkamp sitzt in Frechen und spielt als Kunstspediteur in einer anderen Liga. Es sind so viele Namen weg. Aber wenn ich sehe, was für tolle Kollegen in Düsseldorf sind, welche Qualität die abliefern und welche Einstellung zur Leistung die haben, muss ich sagen: Das gibt es hier am Markt nicht in dieser Breite. Man darf nicht vergessen, dass aus Köln in den 1970er Jahren der geistige Brandstifter dieser ominösen Tagesfestpreise kam. Und dessen ehemalige Mitarbeiter treiben sich hier heute noch rum.“

„2020 war eines der besten Jahre“

Für seine Firma lief es derzeit aber recht gut. „Wir haben mit 2020 eines der besten Jahre erlebt. Auch der Januar war noch halbwegs normal. Aber der Februar ist jetzt recht ruhig, wir haben zwei richtig stille Wochen hinter uns.“ Die beiden letzten Wochen ist dann wieder richtig viel Musik bei uns im Karton drin. Aber das ist nicht nur bei so, im Moment läuft es überall mit angezogener Handbremse: Es ist der zweite Lockdown, die Baumärkte sind



Die gute Seele und Finanzjongleurin: Berndts Frau Doris ist im Unternehmen unverzichtbar.

geschlossen und Handwerker überlastet, das blockiert alles.“ Für März und April sei das Auftragsbuch aber schon wieder gut gefüllt: „Es zieht alles an.“

Für sein Unternehmen habe es sich gelohnt, sich über die Jahre stärker regional auszurichten: „Wir machen sehr viel Geschäft um den eigenen Schornstein und kaum noch Fernverkehr. Wir haben unseren Weg gefunden. Das war nicht immer so: Wir wollten ja damals mit der UTS mehr ins internationale Geschäft, aber das war alles nicht zu Ende gedacht. Mit eigener Crew, einem kleinen Wasserkopf, möglichst gar keinem Wasserkopf, klaren Strukturen und nicht überteuert zu arbeiten, dann geht das, dann hast du Erfolg mit der Dienstleistung.“

ABC Umzüge Verkerk sei heute „ein ganz kleiner feiner mittelständischer Betrieb, mit 1,1 Millionen Euro Umsatz im Jahr.“ Über die Jahre sei das schon seine Zahl. „Und das machen wir jedes Jahr mit immer weniger Arbeit“, ist er zufrieden. „Die Effektivität ist besser, die Rendite und unser Lagergeschäft sind gut.“

Und auch wenn der Name „ABC Umzüge“ tatsächlich ein Derivat aus den Zeiten der Gelben Telefonbücher ist, um in der Liste unter „Umzüge“ vorne zu stehen, werde der Name auch in Zeiten von SEO-Optimierungen Bestand haben. „Wir sind mit unserem Namen glücklich“, sagt Verkerk. Du kannst heute heißen, wie du willst, wenn du einen guten SEO-Fachmann hast, bringt der dich mit jedem Namen nach vorne.“

*Das Interview wurde am 12. Februar geführt.

Hintergrund: Das ist Movineo

Movineo ist eine Softwarelösung der 2012 gegründeten Firma Neometrik aus dem hessischen Heusenstamm. Geleitet wird diese von dem Trio Herr Hendrik Streek, Nicolas Baila und Christopher Hain. Stand März zählt Neometrik knapp 200 Kunden und ist mit 760 Lizenzen zu einem einer der größten Anbieter für Branchenlösungen aufgestiegen.

Pods Blitz!

Renovierungen im „White House“

Das Weiße Haus ist der offizielle Wohnsitz und Arbeitsplatz des Präsidenten der Vereinigten Staaten. Im Westflügel befinden sich die Büros des Präsidenten. Wenn dort Renovierungsarbeiten anstehen, gibt es engste Zeitfenster und höchste Sicherheitsstandards.



Rein, raus, weiter: Die Pods mussten täglich zugänglich und daher ebenerdig abgestellt sein.

Das Weiße Haus ist ein Gebäudekomplex, in dem jeden Tag über 3.000 Mitarbeiter unterwegs sind. Allein die Parkanlage ist mit 73.000 Quadratmetern gewaltig. In Nachrichtensendungen sieht man fast ausschließlich die weiße Villa, die den Mittelkomplex des kompletten Hauses darstellt. Ein Ost- und Westflügel sowie ein weiteres Haupthaus zählen ebenfalls zu der weitläufigen Gebäudeanlage. Die Schaltzentrale des White House ist der Westflügel. Er wurde 1923 hinzugefügt.

25 Sicherheits-Container für 17 Tage

Dass bei der Wichtigkeit dieses Gebäudes und der starken Nutzung durch die Mitarbeiter immer wieder Ausbesserungs- und Modernisierungsarbeiten unerlässlich sind, liegt auf der Hand.

Während einer dieser Renovierung des Westflügels brauchten die Arbeiter einen Platz, um Möbel und andere Gegenstände zu lagern. Sie hatten nur 17 Tage Zeit, um den Auftrag abzuschließen, und die gelagerten Gegenstände mussten in dieser Zeit sicher und zugänglich bleiben. Darüber hinaus musste der Containeranbieter sehr spezifische Sicherheitsanforderungen erfüllen. Das Weiße Haus entschied sich aufgrund der umfangreichen Logistikerfahrung



Kleiner Auftrag, hohe Sicherheitsstandards: 25 Pods mussten die Anlieferungsfahrer auf das White-House-Gelände verbringen.

für das mobile Lagersystem von Pods Moving & Storage (siehe Porträt in der möbelspediteur 05.2018). „Portable On Demand Service“ heißt die Abkürzung ausgeschrieben und es ist eines der größten beweglichen Lagersysteme Nordamerikas: An weit über 200 Verleihstationen lassen sich rund 230.000 Pods in drei verschiedenen Größen mieten.

Sicherheitsfreigabe für jeden einzelnen Fahrer

Jeder Pods-Fahrer musste für seinen Einsatz vor dem Weißen Haus eine eigene Sicherheitsfreigabe erhalten. 25 Container lieferten diese auf das seit 2019 mit einem neuen, hohen Zaun gesicherte Gelände. Obwohl die Pods stapelbar wie Überseecontainer sind, wurden alle Einheiten ebenerdig abgestellt. Für Pods Moving & Storage war der verhältnismäßig kleine Auftrag ein PR-Coup, denn es durfte Fotos und Medienberichte erstellen, ganz anders, als es sich alle Jahre etwa beim Ein- und Auszug des jeweiligen Präsidenten gestaltet: Dort herrscht zumeist Fotoverbot.





Zeit und Kosten sparen.
Neue Kunden finden.
Gewinn maximieren.



MOVERS POINT
einfach. kontakte. finden.

Möchten Sie Ihre **Arbeitsabläufe vereinfachen? Kosten sparen?**
Dabei gleichzeitig auch noch **neue Aufträge** erhalten?

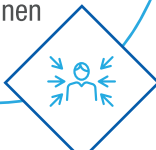
MOVERS POINT ist Ihr Webportal, das die **effektive und kostengünstige Zusammenarbeit** zwischen allen Mitgliedern vereinfacht und fördert.

Speziell für

- Umzugsunternehmen
- Spediteure
- Transportfirmen
- Montagefirmen
- Gebrauchtwarenhändler

und alle in diesen Bereichen tätigen Firmen.


Optimierte
Zusammenarbeit


Neue Kunden
gewinnen


Materialbörse


Gebrauchtwarenhof


Einfache
Problemlösungen

**ERÖFFNUNGS-
ANGEBOT**

www.movers-point.de/start

Jetzt kostenlos testen und
20% dauerhaft sparen.

Sie erhalten kostenlosen Zugang zum Movers Point Portal bis mehr als 150 Mitglieder beigetreten sind - mindestens jedoch für 3 Monate. Sie können in dieser Zeit alle Funktionen vollständig nutzen und ausgiebig testen. Generierte Aufträge erhöhen uneingeschränkt Ihren Gewinn.

Mehr Informationen erhalten Sie unter www.movers-point.de

Insolvenzantragspflicht weiter ausgesetzt

Lässt sich die Corona-Pleitetwelle noch verhindern? Mit Milliardenhilfen versucht die Regierung, die Wirtschaft durch den Winter zu bekommen. Denn die Eigenkapitalpolster vieler Firmen sind durch die dichte Abfolge der Lockdowns aufgezehrt.



Seit Wochen überschlagen sich die Warnungen: Der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband (Dehoga) fürchtet das Ende von drei Vierteln seiner Mitgliedsbetriebe. Beim Handelsverband Deutschland (HDE) ergab eine Umfrage unter 1500 Unternehmern, dass 80 Prozent von ihnen im Laufe des Jahres ihr Geschäft zusperrern müssen, weil sie davon ausgehen, dass die derzeitigen Hilfen der Bundesregierung nicht zur Existenzsicherung reichen.

Viele Firmen in Insolvenzverfahren

Von den Adler-Modemärkten über das gefeierten Münchner Überraschungs-Reise-Start-up „unplanned“ bis hin zu den Tee- und Gebäckhändlerketten

Arko und Eilles – alle stecken in Verfahren. Die Steakhousegruppe Maredo, seit März 2020 insolvent, wird all ihre Restaurants geschlossen lassen und wohl Hunderten Mitarbeitern kündigen.

Industrie in späteren Runden betroffen

Die komplette Schließung des Kulturbetriebs, der Gastronomie, der Fitness-Center und des Einzelhandels, verbunden mit einer stark eingeschränkten Reisetätigkeit, sorgen für Zweit- und Dritt-Runden-Effekte, die dann auch die Industrie betreffen. Und was der Handel nicht verkauft, braucht der Hersteller nicht herzustellen. Gleichzeitig schwächeln wichtige Abnehmerländer der deutschen

Volkswirtschaft. Vor allem die Wachstumsverluste im vergangenen Jahr in Südeuropa – Griechenland minus 9,5 Prozent, Italien minus 10,65 Prozent, Spanien minus 12,83 Prozent und Frankreich minus 9,76 Prozent gegenüber 2019 – drücken auch die Stimmung bei den deutschen Exporteuren. Drei Millionen Unternehmen gibt es in der Bundesrepublik, von der GmbH bis zum Weltkonzern. Eine echte Insolvenzwelle sei nicht da, sagt Steffen Müller, Insolvenzforscher am IWH. Der Wirtschaftseinbruch sei mit fünf Prozent im Pandemiejahr 2020 relativ moderat ausgefallen, sagt Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der Staatsbank KfW: Es gebe durchaus Firmen, „die sich anpassen, und andere, die die Krise als Chance nutzen können“.

Höhere Aufschläge von Unternehmenskunden

Seit Monaten schnürt die Bundesregierung ein Hilfspaket nach dem nächsten und pumpt Milliarden in die Wirtschaft. Gleichzeitig ist die Insolvenzantragspflicht jetzt bis Ende April weiter ausgesetzt worden. Im zuständigen Bundesjustizministerium hält man es sogar für möglich, erst 2022 wieder zu den üblichen Regeln zurückzukehren. Die Wette ist riskant, und sie hat einen volkswirtschaftlichen Preis, der mit jedem Monat Shutdown steigt. Denn Insolvenzen sind auch ein wichtiges, reinigendes Instrument der Marktwirtschaft. Wirtschaftszweige dauerhaft künstlich am Leben zu erhalten ist

kontraproduktiv.

Die Banken jedenfalls werden allmählich nervös. Sie vergeben und verlängern gerade fleißig Kredite, in der Hoffnung auf eine schnelle Erholung. Rund 46 Milliarden Euro an staatlich garantierten KfW-Krediten wurden über die Hausbanken den Unternehmen zugesagt. Auf den ersten Blick scheint das Risiko überschaubar. Viele Kunden hätten den Sommer und Herbst genutzt, um sich so Liquidität zu verschaffen, sagt Oliver Haißt, Bereichsvorstand im Unternehmerkundengeschäft der Commerzbank. „Von diesem Polster können die Firmen nun zehren.“

Viele Mittelständler hätten allerdings die Corona-Hilfskredite der KfW schon zu drei Vierteln ausgeschöpft, rechnet Haißt vor, seien oft auf staatliche Umsatzhilfen angewiesen. Wenn die zu lange auf sich warten ließen, müssten die Banken selbst einspringen.

Und dieses Risiko lassen sie sich gut bezahlen, wie die jüngste Kreditumfrage der Europäischen Zentralbank zeigt. Die deutschen Institute verlangen von Unternehmenskunden höhere Aufschläge – und haben die Bedingungen insgesamt verschärft. Vor allem mit Händlern, Touristikern, Veranstaltern und Gastronomen gebe es „schwierige Gespräche“, meint Haißt.

Zahl geplatzter Kredit wird steigen

Laut einer Umfrage des Mannheimer Leibniz-Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) erwarten 93 Prozent der Finanzexperten, dass in den kommenden sechs Monaten mehr Kredite platzen werden. Man müsse sich schnell Gedanken machen, wie man die Banken entlasten könne, sagt ZEW-Finanzmarktexpertin Karolin Kirschenmann.

Schuld an der Entwicklung tragen nach Meinung von Experten nicht nur Manager, sondern zunehmend die Politik. Die staatlichen Rettungsprogramme in der Coronakrise hielten marode Unternehmen zu lange am Leben und

verhinderten die notwendige „kreative Zerstörung“, sagt Deutsche-Bank-Chef Christian Sewing. Noch hat der Kampf gegen die Pandemie zu keiner großen Pleitewelle geführt; das könnte sich indes schnell ändern, wenn der Staat den Shutdown über weitere Wochen verlängert und seine Hilfsprogramme allzu rasch auslaufen lässt. Der Regierung bleibe deshalb „keine andere Wahl, als die Hilfen fortzuführen“,

erklärt Marcel Fratzscher, Chef des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. „Das ist eindeutig das kleinere Übel.“

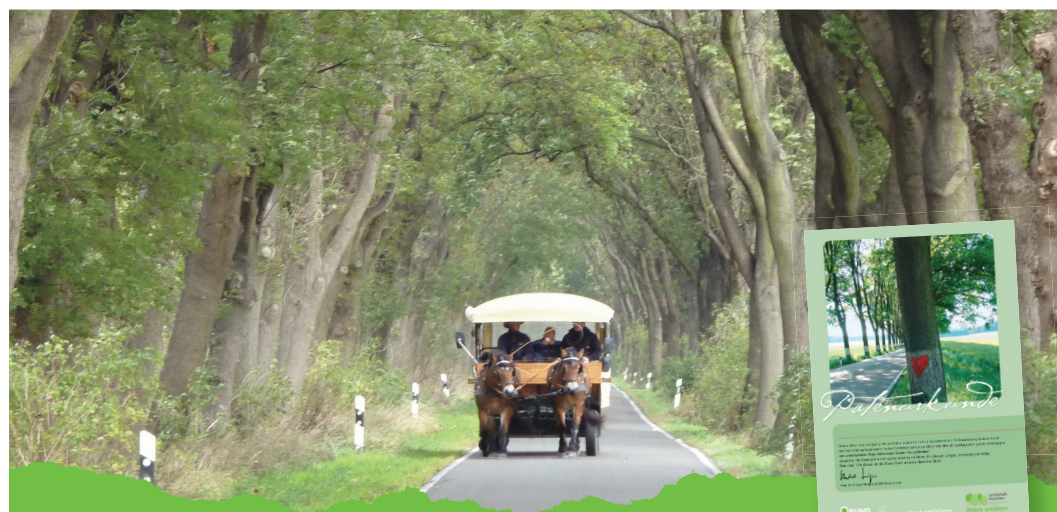
Am Ende dürfe aber nicht der Staat entscheiden, welche Unternehmen überleben und welche nicht. „Dafür fehlt ihm die Expertise“, sagt Fratzscher. Das müsse Sache der Banken und der Eigentümer bleiben.

Dirk Mewes/jitpay.eu

„Coronakrise bringt viele Händler an den Rand der Insolvenz“

Die Entwicklung des Einzelhandels verlief 2020 extrem unterschiedlich. Das zeigen die Anfang Februar veröffentlichten Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Demnach erzielte die Branche insgesamt zwar ein Umsatzplus von mehr als fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr, der Textilhandel aber verlor knapp ein Viertel seiner Umsätze. „2020 war für viele Unternehmen aus den Bereichen Online-Handel und Lebensmittel ein gutes Jahr, bei Möbeln und Baumärkten lief es besser als erwartet. Für die meisten Modehändler dagegen bleibt das vergangene Jahr als Katastrophe in Erinnerung“, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. Insgesamt setzte der Einzelhandel in Deutschland 2020 rund 577 Milliarden Euro um. Dabei konnte der Online-Handel seine Umsätze um rund ein Viertel auf 72 Milliarden Euro erhöhen, der stationäre Einzelhandel verzeichnete ein Plus von vier Prozent, der Modehandel verlor nahezu ein Viertel. Ursachen dieser extrem unterschiedlichen Entwicklungen innerhalb der Branche sind für den HDE die Coronakrise und die zur Eindämmung der Pandemie angeordneten Maßnahmen. So verlor der ab Mitte Dezember 2020 geschlossene Bekleidungshandel in diesem Gesamtmonat mehr als 40 Prozent seines Geschäfts. Der Online-Handel dagegen wuchs im gleichen Zeitraum um mehr als 30 Prozent.

-Anzeige-



Verschenken Sie ein  für eine Allee

Mit einer Alleen-Patenschaft beim BUND geben Sie unserem wertvollen Naturerbe eine Zukunft – schon ab 5 € monatlich.

www.bund.net/alleen


BUND
FRIENDS OF THE EARTH GERMANY

Überstunden bei Kurzarbeit

Das sollten Unternehmer wissen

Schon kurz nach dem Beginn der Corona-Pandemie im Frühjahr 2020 erleichterte die Bundesregierung Unternehmen die Einführung von Kurzarbeit. Was zu beachten ist, wenn trotz Kurzarbeit viel Arbeit anfällt, erklärt Ecovis-Arbeitsrechtler Thorsten Walther.



Foto: Adobe stock/ Ralf Geithe

Herr Walther, es soll Unternehmen geben, die Kurzarbeitergeld beantragt haben, deren Mitarbeiter aber Überstunden machten. Wie geht das zusammen?

Walther: Kurz gesagt: gar nicht. Denn schließlich kann ich als Unternehmer nicht staatliche Leistungen in Form des Kurzarbeitergelds annehmen, wenn meine Mitarbeiter gleichzeitig nicht erheblich weniger arbeiten als zuvor. Im Gegenteil: Zuerst einmal sind Überstunden abzubauen, um antragsberechtigt zu sein. Nicht notwendigerweise auf null, wie es so oft irrtümlich angenommen wird, aber doch auf den tiefsten Stand der vorausgegangenen zwölf Monate.

Und was ist mit Überstunden, wenn nur ein Teil der Belegschaft

in Kurzarbeit ist?

Walther: Da muss man vorsichtig sein, denn auch hier haben die Prüfer im Zweifelsfall ein genaues Auge darauf. Eine solche Konstellation ist nur dann zulässig, wenn es sich um Abteilungen handelt, die inhaltlich voneinander entkoppelt sind. So kann es natürlich durchaus vorkommen, dass aufgrund von Auftragsrückgängen für die Produktion Kurzarbeit beantragt wird, in der Personalabteilung aber deshalb keineswegs weniger Arbeit anfällt. In einem solchen Fall sind in der Personalabteilung auch Überstunden zulässig.

Was passiert, wenn sich ein Unternehmer verschätzt hat und trotz beantragter Kurzarbeit nun Auftragspitzen mithilfe von Überstunden abfedern möchte?

Walther: Unternehmer können jederzeit die Kurzarbeit aussetzen, von Woche zu Woche, von Monat zu Monat. Denn abgerechnet wird immer monatlich rückwirkend für den Vormonat. Gibt es also überraschende Auftragsgänge, kann ich die Kurzarbeit aussetzen und wieder Überstunden anordnen. Das ist aber unbedingt zu melden. Denn wird andernfalls nachgewiesen, dass sich der Unternehmer vorsätzlich Sozialeistungen erschlichen hat, handelt es sich um Betrug. Dann ist nicht nur die Rückzahlung des Kurzarbeitergelds fällig, sondern es kommt obendrein noch zu einer Strafanzeige.

Info

Thorsten Walther ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht bei Ecovis (www.ecovis.com) in Bayreuth. Das Beratungsunternehmen unterstützt mittelständische Unternehmen. In über 100 deutschen Büros arbeiten fast 2.000 Beschäftigte.



Foto: Ecovis



- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

Marktplatz

Kontakt: 06145 / 5442 – 400
info@brandeisverlag.de
www.moebelspediteur.de

STOP!

Das gibt jetzt
aber 'ne Anzeige!

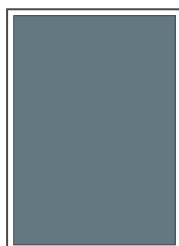


Mehr Aufmerksamkeit? Jetzt Werbung schalten:

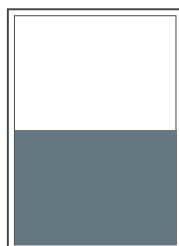
Redaktioneller Teil & Sonderplatzierungen:



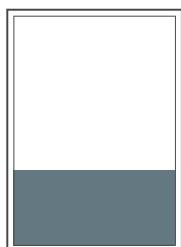
Titelstörer
B 70 x H 70 mm
Grundpreis: € 900,00
AE-Preis: € 1.059,00



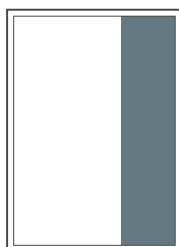
1/1 Seite
B 210 x H 297 mm
Grundpreis: € 750,00
AE-Preis: € 882,00



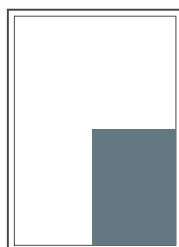
1/2 Seite quer
B 210 x H 148,5 mm
Grundpreis: € 400,00
AE-Preis: € 470,00



1/3 Seite quer
B 180 x H 84 mm
B 210 x H 92 mm
(im Anschnitt)
Grundpreis: € 300,00
AE-Preis: € 353,00



1/3 Seite hoch
B 76 x H 297 mm
Grundpreis: € 300,00
AE-Preis: € 353,00
Inhaltsverzeichnis
Grundpreis: € 450,00
AE-Preis: € 530,00



1/4 Seite hoch
B 105 x H 148,5 mm
Grundpreis: € 225,00
AE-Preis: € 265,00

Kleinanzeigen:

(Mindestgröße 30 mm)

1-spaltig (B 56 mm) Chiffre-Gebühr für alle Größen
€ 2,95 je mm H € 8,95
2-spaltig (B 118 mm)
€ 2,95 je mm H X 2
3-spaltig (180 mm)
€ 2,95 je mm H X 3

Beilagen und Einhefter:

Beilagen:
bis 50 g, pro Tausend, B 295 x H 205 mm
€ 450,00
Einhefter:
2- oder 4-seitig
auf Anfrage

Rabatte: 3 Anzeigen: 5 %
 6 Anzeigen: 10 %
 12 Anzeigen: 15 %
 AE-Provision: 15 %

Kein AE-Preis auf Kleinanzeigen. Alle Preise zzgl. MwSt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG. Brandeis Verlag und Medien behält sich vor, evtl. anfallende Satzarbeiten bzw. über das übliche Maß hinausgehende Arbeiten weiterzuberechnen. Die Rechnungsstellung für Einträge in der Rubrik „Profis helfen Profis“ und „Regelmäßiger Linienverkehr“ 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.

Auflage: 1.000 Stück

Format: 210 mm breit x 297 mm hoch

Satzspiegel: 180 mm breit x 262 mm hoch

Anschnitt: Beschnittzugaben außen 3 mm

Farbe: Alle Preise inklusive 4C/Farben

Beilagen: Beilagen müssen spätestens 14 Tage vor Erscheinen vorliegen.

Druckunterlagen:

EPS-Datei mit eingebetteten Schriften (oder Pfade)/

PDF (hochauflösend) an info@brandeisverlag.de.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 06145-5442 400.

Anlieferungsadresse:

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG

Schieferstein 11a

65439 Flörsheim am Main

der
möbel
spediteur

Kleinanzeigen

Schilderdienst



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

Heinrich-Hertz-Str. 15 • 70794 Filderstadt
Tel.: 0711-7 22 55-70 Fax: 0711-7 22 55-711 • www.wh-schilderdienst.de

platzda.de ←

Halteverbot deutschlandweit bestellen!


→ Tel. 040/987 605 37 www.platzda.de



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

Lotte-Branz-Str. 8 • 80939 München
Tel.: 089-36 10 22 30 Fax: 089-3 61 60 44 • www.wh-schilderdienst.de

Container & Lagerung



www.finsterwalder.eu

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
bundesweit zum Normaltarif

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

**SCHLAGANFALL
KANN JEDEN
TREFFEN!**

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:
Telefon: 05241 9770-0
Internet: schlaganfall-hilfe.de



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Anzeigenschluss

25.03.2021

4/2021

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de



**Erhalten Sie sich
ein Stück Heimat!**

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

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

Foto: Kitterl, Christian / piclease

Profis helfen

PLZ 00000 – 09999

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





PLZ 10000 – 19999

PLISCHKA Umzüge Potsdam GmbH
Gartenstraße 42
14482 Potsdam
www.plischka-potsdam.de
potsdam@plischka.de
Tel.: +49 331 28148-19
Kontakt: Mario Jacobeit




PLZ 30000 – 39999

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






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




PLZ 20000 – 29999

Heinrich Klingenberg GmbH
22529 Hamburg
heinrichklingenberg.com
Tel.: +49 40-46 09 01 48
Kontakt: Jens Koch






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




PLZ 10000 – 19999


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

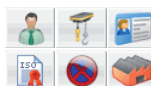
Max Füllgraf Kieler Möbelspedition GmbH
Wittland 20a
24109 Kiel
www.umzug-fuellgraf.de
info@umzug-fuellgraf.de
Tel.: +49 431-56 78 90
Kontakt: Martin Schurries




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

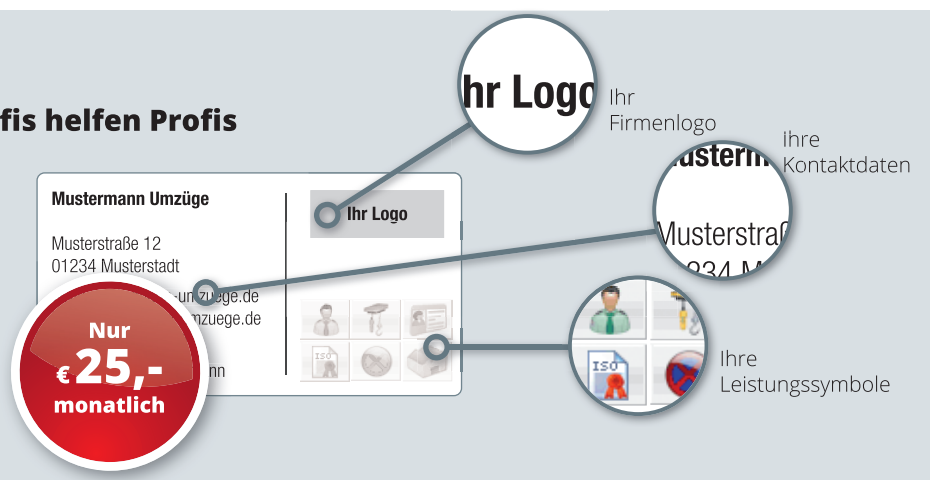


-  Besichtigung für Kollegen
-  Außenaufzug vorhanden
-  Gestellung von Personal
-  Zertifizierter Betrieb
-  Organisation Halteverbot
-  Möbellager vorhanden

Kooperationen fördern: Profis helfen Profis

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

Mehr Infos: 06145-5442400
oder info@brandeisweb.de



Mustermann Umzüge
Musterstraße 12
01234 Musterstadt
www.umzuege.de
info@umzuege.de

Nur € 25,- monatlich

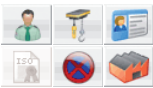
Ihr Logo
Ihr Firmenlogo
Ihre Kontaktdaten
Musterstraße 12345
Ihre Leistungssymbole

Profis

PLZ 40000 – 49999

Pegasus Logistik KG

Zum Kaiserbusch 30
48165 Münster
www.umzuege.com
info@umzuege.com
Tel.: +49 251-9 22 06-0
Kontakt: Herr Jorge Fernandes



PLZ 60000 – 69999

Der Umzugsschreiner GmbH

Am Feldrain 22
69469 Weinheim
www.umzugsschreiner.de
info@umzugsschreiner.de
Tel.: +49 6201 8717 221
Kontakt: Daniel Schreiner



PLZ 80000 – 89999

Klaviertransporte Hörmann GmbH

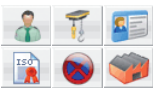
Elly-Staegmeyer-Straße 14
80999 München
www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

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



PLZ 70000 – 79999

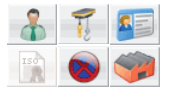
SpediFly GmbH Spedition & Umzug

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



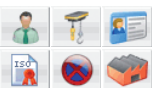
Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

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



VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

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



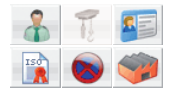
Rembold GmbH Euromovers

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



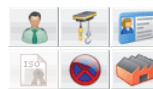
Herlitz GmbH

Dieselstraße 20
85748 Garching-Hochbrück
www.herlitz-umzuege.de
info@herlitz-umzuege.de
Tel.: +49 89-35 81 40 0
Fax: +49 89-35 81 40 50



Rote Radler OHG Birg & Birg

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



Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442410

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@brandeisweb.de

Alle Preise zzgl. MwSt. Die Rechnungsstellung erfolgt einmal jährlich. Erfolgt keineschriftliche 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 Brandeis Verlag und Medien 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

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach

Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Albanien, Kosovo	Mazedonien/Bosnien/Serbien/Kroatien	lfd.	90 cbm	13156	Berlin	Scholz Umzüge Möbelspedition GmbH, Tel.: 030-4769080, info@scholztransport.de
Benelux		wtl.	100 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Dänemark		lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	W. Göllner KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.de
Frankreich		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Finnland	direkt/Dänemark/Schweden	mtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Finnland		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Griechenland		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
Irland		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Italien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Japan		lfd.	bis 60 cbm	40472	Düsseldorf	NIPPON EXPRESS GMBH, Tel.: 0211-96550
Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Lindenmeyer Umzüge + Transport, Tel.: 07951-91600, umzuege@lindenmeyer-cr.de
Norwegen	Dänemark/Schweden	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped., Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Russland (Moskau)	Weißrussland/Ukraine	lfd.	85 cbm	56218	Koblenz	FROESCH, Tel.: 0261-27080, info.koblenz@froesch.de
Russland (Moskau)		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Schweden	Dänemark	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
Schweiz		wtl.	95 cbm	85609	Dornach b. München	Umzüge Pointvogel, Tel.: 089-620550-0, info@pointvogel.de
Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Spanien		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
Türkei		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
Türkei		rgl.	bis 100 cbm	61169	Friedberg	MTL Umzüge GmbH, Tel.: 06031-1617314, umzug-tuerkei@mtl-moving.com
Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de

Regelmäßiger Linienverkehr innerhalb Europa

Von	Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Dänemark	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Finnland	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Norwegen	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
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
Benelux		wtl.	100 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144 - 831123, info@speditiontrautwein.de
Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	W. Göllner KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.de
Irland		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Italien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Lindenmeyer Umzüge + Transport, Tel.: 07951-91600, umzuege@lindenmeyer-cr.de
Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Österreich	Spanien/ Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Portugal	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
Spanien	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de

Regelmäßiger Linienverkehr Inland

Von	Nach	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Berlin	Frankfurt	rglm.		55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Frankfurt	Berlin	rglm.		55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
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
München	Berlin	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
München	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
München	Hamburg/Kiel	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-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 _____

Zuladung _____

Alle Preise zzgl. MwSt. Die Rechnungsstellung erfolgt einmal jährlich. Erfolgt keineschriftliche 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 Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG.

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift



Kurz notiert: Lagerauftrag für HMP, neue Beklebung bei Scholz, Höhne-Grass mit 550 Arbeitsplätzen „on tour“

Manche Meldungen sind nur eine Zeile lang, daher fassen wir diese in einem Paket zusammen: Der Confern-Partner HMP Umzüge aus Hamburg hatte Ende Januar (Bild l.) in der Hansestadt „100 Kubikmeter Büromöbel von einem unserer Großkunden geladen und eingelagert“. Der Namen des Kunden wurde nicht preisgegeben, wohl aber ein markantes Gebäude gezeigt. Ebenfalls Ende Januar rollte Scholz

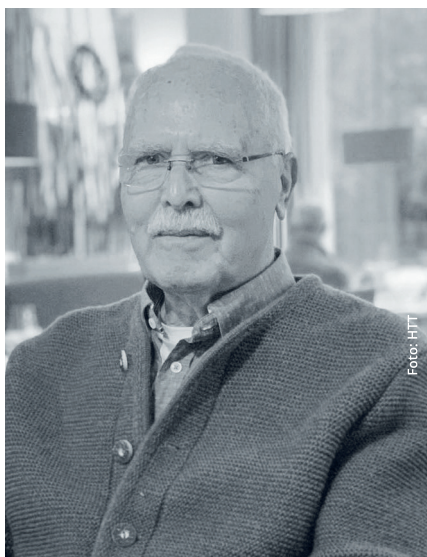
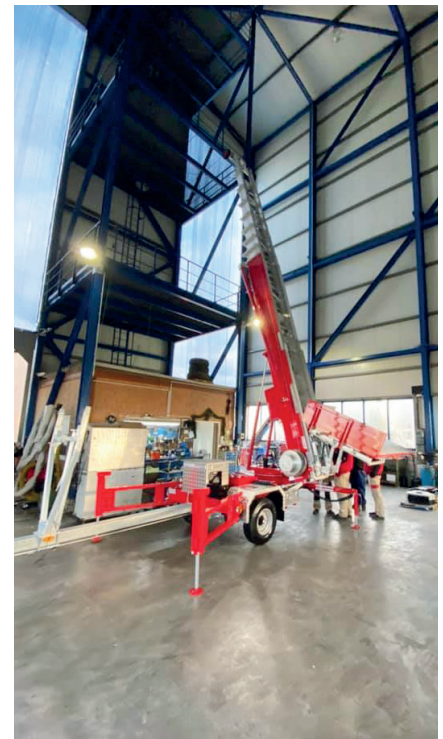
Umzüge aus Berlin (Bild Mitte) einen seiner Lkw „im neuen Modus-Vitra-Scholz-Gewand“ aus der Halle. Modus gibt es seit 1964 und hat sich auf Designermöbel und ausgefallene Möbelstücke spezialisiert. „Ziemlich gute Kombi, wie wir finden!“, kommentierte Scholz auf seiner Facebookseite. Die dritte Meldung stammt aus dem Hause Höhne-Grass. Anfang Dezember schlossen die Mainzer mit

Unterstützung ihrer Schwesterfirma Friedrich Friedrich ein dreiwöchiges Großprojekt ab. Die IKK Südwest hatte in Saarbrücken einen Neubau bezogen. Zirka 550 Arbeitsplätze sowie 700 Aktenschränke wurden mithilfe einer Scherenbühne in die jeweiligen Etagen transportiert. Neben den Großmöbeln wurden zusätzlich noch 3.900 Umzugskartons an ihren Zielort geliefert.

„Trotz langem Warten nach gut einem Jahr Lieferzeit“: Lauterbach & Klophaus erhalten neuen Möbelaufzug

Lauterbach & Klophaus, Confernpartner aus Wuppertal, hatten 2020 in den Fuhrpark investiert: „Trotz langem Warten haben wir nach gut einem Jahr Lieferzeit noch unseren Möbelaufzug von der Firma Klaas beziehen dürfen“, postete das Umzugsunternehmen auf seiner Social-Media-Site. Der bereits in Firmen-CI feuerrot lackierte Helfer

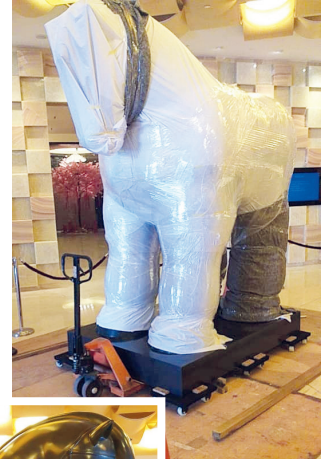
ist auf 37 Meter ausfahrbar, kommt mit angetriebener Achse und hydraulischer Ausrichtung. Die Leiter ist mit einer hydraulischen Drehfunktion ausgestattet, die maximale Belastbarkeit liegt bei 400 Kilo. Der neue Außenlift war bereits die zweite größere Anschaffung für den Fuhrpark, die Lauterbach & Klophaus letztes Jahr verbuchen konnten.



Helmut Traxl mit 80 verstorben

Helmut Traxl, Gründer des Speditionsbetriebs „Helmut Traxl Transport“ (HTT) aus Frickenhausen, ist Mitte Februar im Alter von 80 Jahren in Hopfen am See gestorben. Traxl wählte erst 1991, mit rund 35 Jahren Berufserfahrung, den Weg in die Selbstständigkeit. Der einstige Umzugsbetrieb HTT wird heute als Spezialspedition von seinem

Enkel Manuel Brakmann und Tochter Bettina geführt (ein Porträt hatten wir in Ausgabe 12.2019 veröffentlicht). Traxl, am 19. August 1940 in Bad Reichenhall geboren, hatte als Seniorchef bis zuletzt weiter leitende Aufgaben im Betrieb wahrgenommen. Die Beisetzung fand laut Todesanzeige im engsten Familienkreis statt.



Fotos: Euromovers Worldwide, Pioneer Movers

Malaysische Pioneer Movers versetzen „Botero Horse“

Folie, Seilzug, Ameise und ganz viel Tatkraft: Pioneer Movers, der malaysische Partner von Euromovers Worldwide Alliance, hat eine 3,5 Meter hohe Pferdeplastik des kolumbianischen Künstlers Ferdinand Botero mit acht

Mitarbeitern über Nacht umgezogen. Die stämmige Skulptur wurde von einem Luxusressort in das nächste verbracht, aus der Lobby des Genting Grand Resorts of World Genting ging's ins Crockfords Hotel in Genting Highland.

Aktion „Bayern hilft Kroatien“: BTK fährt Baustoffe ins Erdbebengebiet

Im Rahmen der regionalen Aktion „Bayern hilft Kroatien“ lieferte Berufskraftfahrer Samir Sakic (Bild) im Februar den ersten von drei Transporten des Logistikers BTK aus Rosenheim ins Erdbebengebiet. Geboren in Bosnien-Herzegowina weiß er, was Erdbeben bedeuten. Auch der Logistikbetrieb hat einen starken Bezug zum

Erdbebengebiet: 35 seiner insgesamt 180 festangestellten Berufskraftfahrer kommen aus Kroatien, Dreiviertel davon sind Pendler und fahren regelmäßig nach Hause. Die folgenden beiden Hilfstransporte waren bis Ende Februar absolviert. 20 Unternehmen rund um Oberaudorf und der Region Rosenheim spendeten 80 Tonnen Baustoffe.



Foto: BTK

Volker Derichsweiler mit 82 verstorben

Er war eines der echten, herzlichen Originale der Umzugsbranche und ein Unternehmer vom alten Schlag: Volker Derichsweiler verstarb am 27. Dezember 2020 nach schwerer Krankheit. 1975 hatte er mit Horst Reinke die Spedition „Reinke & Derichsweiler“ gegründet, aus der schließlich der heutige Umzugsspezialist hervorging. Derichsweiler, geboren auf der schwäbischen Alb, war lange Jahre im Stadtrat Böblingen aktiv, fünf Jahre zudem für den Kreistag. Für sein Wirken als

Unternehmer erhielt er 2004 als hohe Auszeichnung das Bundesverdienstkreuz verliehen. „Die gute Seele der Stadt ist tot“, schrieb der Kreisbote Böblingen in seinem Nachruf auf den Unternehmer treffend. „Die Stadt hat ein Original verloren. Alle Vereine aufzuzählen, alle Ämter zu nennen und alle Aktionen aufzulisten, die mit dem Namen Volker Derichsweiler verbunden sind, ist ein Ding der Unmöglichkeit.“ Die Spedition wird seit Jahren von seinen Kindern Friederike und Utz geführt.



Foto: Derichsweiler

PRAXIS-TIPPS

Wenn der Umzug ausfällt So können Möbelspediteure handeln

Ab dieser Ausgabe veröffentlichen wir in Kooperation mit dem DMG Campus, dem Bildungsinstitut für die Möbellogistik, jeden Monat Praxistipps. Im ersten Beitrag klärt DMG-Campus-Leiterin Sue Ann Becker, wie bei Umzugsabsagen zu handeln ist.

Der Umzugsvertrag ist geschlossen, ein Umzugstermin mit dem Kunden fest vereinbart. Plötzlich ruft der Kunde an und teilt mit, dass er nun doch nicht zum geplanten Zeitpunkt umziehen kann. Die Gründe für diese Verschiebungen sind vielfältig und reichen von Verzögerungen bei der Fertigstellung eines Bauvorhabens, über doch wieder versöhnte Ehen bis hin zu Ängsten vor dem Coronavirus.

Für Unternehmer bedeutet das eine hohe Unsicherheit für Disposition und Planung und nicht selten auch Umsatzeinbußen, wenn bereits geblockte Termine nicht mehr anderweitig vergeben werden können.

Die Rechtslage

So unterschiedlich die Gründe für Absagen und Verschiebungen auch sein

mögen, so zuverlässig ist die Rechtslage: Umzugsspediteure haben Anspruch auf eine Ausgleichszahlung, die man Fautfracht nennt.

Die Norm: § 415 HGB

Alles, was man in einer solchen Situation wissen muss, steht eigentlich im Gesetz. Die Vorschrift, die man kennen muss ist § 415 HGB, der zunächst einmal besagt, dass der Kunde den Vertrag jederzeit kündigen kann. Positiver kommt allerdings Absatz 2 daher: Dieser gibt dem Umzugsunternehmer zwei Möglichkeiten: entweder, er verlangt die vereinbarte Fracht, das Standgeld und zu ersetzende Aufwendungen, wobei er sich anrechnen lassen muss, was er infolge der Kündigung erspart hat oder anderweitig erworben hat oder er berechnet pauschal ein Drittel der vereinbarten Fracht (Fautfracht).

Wahlrecht des Spediteurs

Der wesentliche Unterschied zwischen beiden Ansprüchen ist die Darlegungs- und Beweislast. Entscheidet sich der Unternehmer für die erste Variante, wird er häufig damit konfrontiert, dass der Kunde Beweise dafür verlangt, dass es dem Unternehmen nicht möglich war, den Termin anderweitig zu vergeben. Außerdem wird erwartet, dass man die Höhe des entstandenen Schadens genau darlegt.

Im Gegensatz dazu bietet der

Praxistipp „kundenfreundliche Formulierung“

Wenn Sie den Kunden mit der Fautfracht-Rechnung anschreiben, rechnen Sie zunächst die tatsächlich entstandenen Kosten abzüglich ersparter Aufwendungen aus und erklären sich dann bereit, Ihre Forderung auf ein Drittel der vereinbarten Fracht zu reduzieren. Sie machen nur von Ihrem Wahlrecht Gebrauch. Der Kunde hat aber das Gefühl, sie sind ihm entgegengekommen.

Fautfracht-Anspruch hier Sicherheit. Er wurde zu dem Zweck eingeführt, die häufigen Streitigkeiten über Beweisdetails zu vermeiden und schnell und nachhaltig Rechtsfrieden herzustellen. Der Anspruch über ein Drittel der vereinbarten Fracht steht dem Unternehmer zu, ohne, dass er die Höhe beweisen muss.

Praxistipp „Sie haben die Wahl“

Insbesondere, wenn die Absage oder Terminverschiebung sehr kurzfristig ist und Sie das geplante Team nicht mehr einsetzen können, begnügen Sie sich nicht mit der Berechnung von einem Drittel der Fracht. Sie haben die Wahl und können sich immer noch zu einem späteren Zeitpunkt für das Drittel entscheiden, wenn es Streit gibt.

Praxistipp „Mehrwertsteuer“

Eine Rechnung über die Fautfracht ergeht immer Mehrwertsteuerfrei, weil der Zahlung keine Leistung entgegensteht. Das muss in der Rechnung kenntlich gemacht werden.



Fotos: Adobe stock

Grundsätzlich gilt: Je kürzer der Umzugstermin bevorsteht, desto mehr lohnt es sich, das Risiko einzugehen und die tatsächlich entstandenen Aufwendungen zu berechnen, denn je kürzer die Zeit bis zum Umzugstermin ist, desto seltener kann der Termin noch anderweitig vergeben werden.

Der Unternehmer kann sich frei zwischen den beiden Varianten entscheiden und er kann seine Meinung jederzeit ändern. Sollte es in einem solchen Fall einmal zu einem gerichtlichen Verfahren kommen, kann der Spediteur sich noch bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung alle Optionen offenhalten.

Bestandteile des Anspruches

§ 415 HGB spricht stets von „der vereinbarten Fracht“, erläutert allerdings

nicht, welche konkreten Bestandteile eines Umzugsangebotes damit gemeint sind.

Bei Umzugsverträgen fallen unter diesen Begriff tatsächlich nicht nur die reinen Transportkosten. Auch eine Vergütung für das Be- und Entladen, sowie den Aufbau der Möbel sind von dem Begriff umfasst. Heraus gerechnet werden müssen lediglich Kosten für Material, wie Verpackungsmittel, Außenaufzüge und Halteverbotszonen, sofern deren Einrichtung noch nicht beantragt wurde.

Rechtsanwältin Sue Ann Becker

Praxistipp „Es war nur eine Verschiebung“

In der Praxis kommt es selten vor, dass der Kunde tatsächlich den Vertrag kündigt. In den meisten Fällen möchte er, dass der „Termin verschoben wird“. Hier ist Vermittlungsgeschick gefragt. Nach ständiger Rechtsprechung steht die Bitte, den Umzugstermin zu verschieben, einer Kündigung im frachtrechtlichen Sinne gleich. Dieses muss der Unternehmer dem Kunden erläutern. Erklären Sie sich mit einer Verschiebung einverstanden, liegt eine Vertragsanpassung vor und Sie können keine Ausfallfracht berechnen.

Praxistipp „AGB“

Handelt es sich bei dem Kunden nicht um einen Verbraucher, kann man diesen Streitigkeiten sogar bereits vor Vertragsschluss einen Riegel verschieben. Es empfiehlt sich, vertraglich oder durch Einbeziehung Ihrer AGB festgelegte und gestaffelte Stornierungsfristen zu vereinbaren. So kommt es später nicht zum Streit über die Höhe eines entsprechenden Anspruches.

Praxistipp „Schuldfrage“

Insbesondere, wenn die Verlegung des Umzugstermins dadurch bedingt ist, dass ein Bauvorhaben nicht fertiggestellt wird, ist der Anspruch häufig mit nur einem Schreiben problemlos durchsetzbar. Die betroffenen Kunden reichen diese Rechnung an den Bauträger weiter. Häufig gelingt es so sogar, den Fautfracht-Anspruch durchzusetzen und den Umzug zu einem späteren Zeitpunkt dennoch durchzuführen.

Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

Das Institut für Weiterbildung in der Möbellogistik



Schäden in der Kundenkommunikation

Die bekannte Redensart „Scherben bringen Glück“ beschreibt eine Situation, zu der es in der Möbelspedition eigentlich nicht kommen sollte. Und doch ist es auch bei den besten Unternehmen und der größtmöglichen Sorgfalt nicht immer möglich, Schäden zu vermeiden. Ist die Macke erst im Parkett oder der Griff der Schranktür abgebrochen, gibt es nur eine zielführende Möglichkeit, um das Problem zu lösen: offene Kommunikation. Es kommt immer wieder vor, dass Unternehmer oder deren Mitarbeiter in dieser Situation falsch reagieren und aus einem kleinen Schaden letztlich ein Streit resultiert, der vermeidbar gewesen wäre.

Nicht immer sind die Vorstellungen des

Kunden über die Voraussetzungen einer Entschädigung richtig. Häufig sind es die unberechtigten Ansprüche der Kunden, die zum Streit führen.

Insbesondere die kurzen Schadensmeldefristen und die relativ niedrige Haftungssumme erzeugen bei Verbrauchern immer wieder Unverständnis.

Eine wichtige Regel: Versuchen Sie verständnisvoll zu sein! Sie haben langjährige Erfahrung im Bereich der Möbelspedition – Ihr Kunde zieht vielleicht gerade zum zweiten Mal im Leben um. Für Sie ist klar und eindeutig, dass auch der Möbelspediteur vor unberechtigten und verspäteten Ansprüchen geschützt werden muss und es tatsächlich immer wieder Kunden gibt, die sich auf Kosten

eines Unternehmens sanieren wollen. Ihr Kunde hat hier eine andere Sicht auf die Dinge: Es ist etwas kaputt gegangen das ihm gehört – und das, obwohl er ein Unternehmen für den sicheren Transport bezahlt hat. Und jetzt wirft man ihm auch noch vor, dass er nicht einen Tag nach dem Umzug bereits alles nach Schäden abgesucht hat. Er hält die kurzen Schadensmeldefristen für einen Trick, um sich aus der Affäre zu ziehen. ***Aber Sie wissen es besser. Nutzen Sie dieses Wissen und vor allem: Bleiben Sie freundlich! Erläutern Sie, dass diese Regelung nicht aus Ihrer Feder stammt, sondern dass sie im Gesetz steht und Sie Ihrer gesetzlichen Verpflichtung, den Kunden darüber aufzuklären, durch die Übergabe der Haftungsinformationen nachgekommen sind.***

Noch besser: Klären Sie Ihre Kunden schon vorher auf! Am Besten weisen Sie den Kunden nach dem Abschluss der Arbeiten noch einmal mündlich auf die Schadensmeldefristen hin. Wenn sich der Kunde, der besonderen Fristen bewusst ist, kommt es hier zu weniger Missverständnissen und Unzufriedenheit im Nachgang.

Oft warten Kunden zu lange auf die nötige Kontaktaufnahme durch den Unternehmer oder auf Informationen zum weiteren Vorgehen. Gehen Sie mit Schäden genau so professionell um wie mit Aufträgen deren Durchführung noch bevorsteht.

Seien Sie fair! Räumen Sie Schäden ein und wickeln Sie diese professionell ab. Erläutern Sie dem Kunden die weiteren notwendigen Schritte: von der Schadensmeldung bei der Versicherung bis zum endgültigen Abschluss

Extratipp: DMG-Campus-Seminar „Recht in der Umzugslogistik“ im April

Diese zwei Beiträge sind ein Auszug aus dem Seminar „Recht in der Umzugslogistik - Fallstricke erkennen, rechtssicher handeln und Gewinne maximieren“: „Wo gehobelt wird, da fallen Späne“ ist ein bekanntes Sprichwort, das in der Umzugslogistik ebenso gilt wie in vielen anderen Lebensbereichen“, sagt Campus-Leiterin Sue Ann Becker. „Bei aller Sorgfalt der Angestellten passiert es doch immer wieder einmal, dass Schäden entstehen: Eine Kante des Möbelstücks platzt ab oder das Parkett hat eine Macke. Das ist sich nichts Ungewöhnliches. Der Streit, der im Anschluss entsteht ist aber oft vermeidbar, wenn man die rechtlichen Grundlagen kennt. Es gibt viele rechtliche Instrumente, die dabei helfen, sich vor überzogenen Forderungen der

Kunden zu schützen. Wir begeben uns auf eine rechtliche Reise durch Ihr Tagesgeschäft.“ Das neue Eintages-Seminar findet am 20. April in Wiesbaden statt. Weitere Infos gibt es online via www.dmg-ag.com/fehltritt, per Mail anayguel.karakadoglu@dmg-ag.com oder Telefon 06145 5442-406.





des Vorgangs und benennen Sie ihm einen Ansprechpartner für eventuelle Rückfragen.

Auch beim Ausschluss der Haftung für Schäden an Gegenständen, die vom Kunden selbst verpackt wurden, lohnt sich bereits bei der Vertragsverhandlung ein Hinweis. Zum einen verhindern Sie so überhöhte Erwartungen, auf der anderen Seite kann der Hinweis dabei helfen, den Auftrag um die

Antigen-Test für jeden DMG-Seminar Teilnehmer

„Das Coronavirus ist weiterhin unser täglicher Begleiter“, erklärt DMG-Campus-Leiterin Sue Ann Becker. „Damit sich alle etwas sicherer fühlen können und wir weder unsere Gesundheit noch unsere Unternehmen gefährden, erhalten alle Teilnehmer eines Seminars im März postalisch vorab einen kostenlosen Corona-Schnelltest.“ Der einfach auszuführende Selbsttest sollte von den Teilnehmern spätestens 48 Stunden vor der Anreise zum Seminar genutzt werden, damit sich bei einem eventuellen positiven Ergebnis noch ein PCR-Test beim Arzt nachholen lässt. „So tragen wir Sorge für unsere Gesundheit und können ohne Angst und frisch getestet in jedes Seminar starten.“ Unser Bild zeigt Sue Ann Becker (l.) und DMG-Vertriebsleiterin Jacqueline Frommer beim Selbsttest.



Verpackungsarbeiten zu erweitern. Ganz ähnlich verhält es sich hinsichtlich der Informationen zum Haftungshöchstbetrag. Sie sind ohnehin gesetzlich dazu verpflichtet, den Kunden auf die Haftungsbegrenzungen und die Möglichkeit das Gut zu versichern, hinzuweisen. Kommen Sie dieser Verpflichtung ausführlich nach. Erklären Sie dem Kunden persönlich, dass sich die Haftung nur auf die Differenz zwischen Zeitwert und Restwert bezieht und schon durch diese Beschränkung und nicht erst durch die Begrenzung auf 620 Euro pro Kubikmeter die Höhe des Schadensersatzes häufig niedriger ist, als der Kunde sich das vorstellt.

Weisen Sie den Kunden darauf hin, dass beim Hausrat häufig ideelle Werte im Vordergrund stehen, Sie für diese

aber selbstverständlich keine Haftung übernehmen können. Letztlich lohnt sich auch der Hinweis, dass die Möglichkeit besteht, das Gut zu versichern. Erst, wenn der Kunde die Möglichkeit wirklich versteht, lohnt sich für ihn der Abschluss einer Transportversicherung an der Sie letztlich verdienen. Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um Ihr Schadensmanagement zu durchdenken. Vielleicht ist etwas verbesserungswürdig oder noch komplett unregelt. Vielleicht machen Sie auch jetzt schon alles absolut richtig.

Mit einem professionellen Umgang mit Schäden spart man nicht nur Zeit, sondern auch Nerven und häufig eine negative Bewertung in den zahlreichen Internetportalen.

Sue Ann Becker

Vorschau Praxistipp 04.2021: Möbelwagen beladen, stauen und verzurren

Der Möbelwagen ist die Visitenkarte des Unternehmens: Ein sauberes, ordentliches Fahrzeug, die richtige Ausstattung, optimale Koordination, Abfolge und Verteilung beim Verladen stehen für das transportsichere Verladen von Umzugsgut. Im zweiten „Praxistipp“ erklärt Campus-Referent Thomas Goesch (Bild) Grundsatzregeln zur Beladung von Möbelwagen, die Beladereihenfolge und Lastverteilung auf dem Fahrzeug.



Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

Das Institut für Weiterbildung in der Möbellogistik

Der Auktionator

Kai Krügel, Krügel Logistics Berlin

Kai Krügel ist Inhaber und Gründer des Berliner Umzugsbetriebs Krügel Logistics – aber nicht nur das. Er schwingt in seinem zweiten Beruf dem Hammer: Er ist staatlich zugelassener Auktionator.



Hör mal, wer da hämmert: Der Berliner Kai Krügel gründete vor knapp 32 Jahren sein eigenes Umzugsunternehmen.

Zwangsräumungen und Entrümpelungen zählen zum Standardrepertoire von Umzugsspeditionen. Vor allem Kleinanbieter schaffen sich daraus meist ein zusätzliches Standbein, in dem sie mit einem Ladengeschäft Trödel, Möbel und Hausrat aus zweiter Hand verkaufen – große Umzugsfirmen wie die Griesheimer Friedrich-Gruppe haben das Prinzip sogar perfektioniert, in dem sie bei Büro- und Objekträumungen das Inventar nicht entsorgen oder über die bekannten Anbieter nach Osteuropa schaffen, sondern aufwändig aufbereitet in einem eigenen Ladengeschäft verkaufen.

Auch das 1989 gegründete Krügel Logistics (www.kruegel-logistics.de) aus

Berlin versteht sich nicht nur als reiner Möbelspediteur. Als „Umzugsunternehmen & Nachlassverwertung“ wird der Spezialist bei Google gelistet. „In unseren Verkaufsräumen im Herzen Berlins finden Sie Möbel, Büroeinrichtungen und Elektrogeräte aus zweiter Hand sowie hochwertige Antiquitäten aus attraktiven Nachlässen“, so die Website. „Mit unserem umfangreichen Bestand realisieren wir problemlos Teilmöblierungen oder komplette Neueinrichtungen.“

Der Verkauf auf eigene Rechnung ist aber nicht das einzige Nebenstandbein von Speditionsinhaber Kai Krügel: Der Berliner ist staatlich zugelassener Auktionator. Die Auktionen führt er direkt bei einem Kunden vor Ort oder bundesweit bei renommierten Auktionshäusern aus. Selbst auf der Handelsplattform Ebay ist er zu finden: „Das garantiert eine Vielzahl von Bietern und objektive Bewertungen.“

Krügel übernimmt dabei alle Serviceleistungen eines klassischen Auktionshauses: Im Vorfeld taxiert er fachgerecht alle Objekte. Anschließend setzt er gemeinsam mit dem Eigentümer das Mindestgebot fest und versteigert es dann meistbietend. Das heißt in der Praxis, dass für Krügel auch Besichtigungstermine, zielgerichtete Ankündigungen sowie die detaillierte Aufstellung der Versteigerungsobjekte zum Service gehören.

„Bei einer Auktion gibt es immer zwei Seiten, die völlig unterschiedliche Interessen haben“, so Krügel. „Während der Anbieter zum höchstmöglichen Preis verkaufen will, möchte der

Bieter zu einem möglichst niedrigen Preis ersteigern. Setzt der Anbieter einen zu hohen Preis fest, kann er seine Ware nicht verkaufen, setzt er einen zu niedrigen fest, entgeht ihm zum Teil ein möglicher Gewinn.“ Für die Einschätzung eines erzielbaren Erlöses könne ein erfahrener Auktionator ein wertvoller Ratgeber sein, meint Krügel. „Übertriebene Erwartungen, die enttäuscht werden, können so vermieden werden. Hinzu kommt: Die Durchführung einer professionellen Auktion erfordert logistisches Know-how.“

Das ist Krügel Logistics

1989 von Kai Krügel gegründet, wurde das Unternehmen nach 30 Jahren im Markt vom „Umzugsunternehmen Kai Krügel“ in die neue Form „Krügel Logistics“ gegossen. Krügel ist studierter Rechts- und Verkehrswissenschaftler. Zu seinen Kunden zählen Haus- und Nachlassverwaltungen, Bezirksamter, Jobcenter, Krankenhäuser, Botschaften, Restaurants, institutionelle Einrichtungen und Firmen.





Fotos: Iveco

Küchenfertig zubereitet Iveco Daily mit Junge-Möbelkoffer

Lkw-Hersteller Iveco hat ein Modell speziell für die Möbel- und Küchenlogistik auf den Markt gebracht: Deren Iveco Daily wurde mit einem 632 Kilo wiegenden Kofferaufbau von Junge küchenfertig vorbereitet.

Der Iveco Daily mit 35S16HA8/P-Fahrgestell und Normalfahrerhaus wiegt 1,94 Tonnen. Mit einem 632

Kilogramm schweren Kofferaufbau von Junge Fahrzeugbau gebietet der Daily über eine Nutzlast von zirka 928 Kilogramm und ist prädestiniert für die Auslieferung von Möbeln. Und mit einer noch stärker nutzlastorientierten Ausstattung beim Daily und beim Aufbau ist sogar eine Nutzlast von über 1.000 Kilogramm möglich.

Der 3,5-Tonner kommt mit 4,10 Meter Radstand und einem 2,3-Liter-Motor mit einer Leistung von 114 kW (156 PS) bei 380 Nm Drehmoment. Für eine hohe Nutzlast und möglichst viel Volumen sorgen bei dem Möbeltransporter ein Junge-Kofferaufbau aus 25 Millimeter starken PET-Sandwichpaneelen. Für den Durchblick im Inneren des 4,37

Meter langen, 2,09 Meter breiten und 2,40 Meter hohen Kofferaufbaus sorgen ein transluzentes Gfk-Dach und LED-Leuchtbalken, die sich im Fahrerhaus an- und ausschalten lassen. Für den kratzerfreien Transport von aufgebauten Möbeln hat der Leichtbaukoffer einen Boden mit glatter Oberfläche und eine Nadelfilzinnenverkleidung. Zwei Reihen, in den Seitenwänden und der Vorderwand eingelassener Stäbchenzurrschienen sorgen für die Ladungssicherung.

Dank luftgefederter Hinterachse lässt sich die Ladekantenhöhe bei abgelassener Luftfederung reduzieren, eine ausziehbare fünfstufige Aluminium-Treppe erleichtert das Be- und Entladen. Zu den Zusatzausstattungen zählen etwa eine Rückfahrkamera, ein Dokumentenhalter, Zurrgurte für die Zurrschienen und ein 3D-Dachspoiler.

Patrick Wanner



Ein DIN-EN-12642-Code-XL-Zertifikat erlaubt bei formschlüssiger Ladung einen Transport ohne weitere Ladungssicherungselemente.

Goesch auf Reisen

Der Mordversuch, der keiner war

Zwei unversöhnliche Mitarbeiter und ein Arbeitsunfall, der ein Mordversuch sein soll: Die Vermittlungen von Thomas Goesch endeten abrupt in dem Moment, als die Polizei auf den Hof rollte und klären wollte, ob die Ladebordwand absichtlich hochgezogen wurde.

Zwei Polizeibeamte traten ins Lager, stellten sich vor und sagten, Sie seien hier, weil Herr Soundso eine Anzeige wegen versuchten Mordes gestellt habe und Sie diesem Tatverdacht nachgehen wollten. Ach du Scheiße, dachte ich nur, alter Schwede, das hat der Kollege aber geschickt eingefädelt. Die Aufnahme der Daten dauerte nun schon eine halbe Stunde. Ich merkte, wie mir die Zeit davonlief. So ein Kokolores!

Mit einem Mal stockten die beiden Polizisten, schauten sich an, nickten sich zu und ich wurde das Gefühl nicht los, dass was mächtig im Busch war.

Der eine sagte, „nun mal Klartext, wir sind hier nicht große Gruppe Kindergarten, sondern alles erwachsene Leute. Werter Herr Sowieso, aufgrund ihrer Anzeige müssen wir diesen Vorgang nachgehen, doch so langsam wächst in uns der Verdacht, dass sie ihre Anzeige gar nicht ernst gemeint gewesen sein kann. Deshalb unsere Frage: Wollen Sie ihre Anzeige zwecks Mordversuches aufrechterhalten?“ Irgendwie hatte ich den Eindruck, dass die beiden Polizisten sich angrieten.

Nun mischte sich auch noch die Frau des Verunglückten mit ins Geschehen ein und fragte ihren Mann, ob es wirklich sein Ernst sei, diese Anzeige aufrechtzuerhalten. Der Verunglückte, so schien es mir, bekam feuchte Augen und gab kleinlaut zu verstehen, dass er an diesem Versuch seines Kollegen selbst zweifelte.

Ich dachte mir, nun bekommen wir endlich Klarheit in die Sache. Als ob die beiden Polizisten auf diese Antwort gewartet hätten, packten sie ihre Sachen zusammen und teilten kurz mit, dass sie dieser Anzeige nicht weiter nachgehen würden, da es sich um einen simplen Arbeitsunfall gehandelt habe und dafür die Berufsgenossenschaft zuständig sei. Mir fiel ein Stein vom Herz.

Als die beiden Polizisten von dannen fuhren, sackten alle im Raum erleichtert in sich zusammen. Nun meldete sich auch die Chefin wieder zu Wort und gab zu verstehen, dass sie sehr enttäuscht sei von ihren Mitarbeitern in Bezug auf deren Verhalten und Benehmen und das Ganze ein Nachspiel habe.

Wichtig sei, jetzt die Sache vernünftig zu klären, die Heilbehandlung des Kollegen einzuleiten sowie die Unfallanzeige

bei der Berufsgenossenschaft einzureichen, sagte sie.

Ich versuchte, die Situation ein wenig zu entspannen und sagte, ja, genau so ist es richtig. Nach rund 15 Minuten war alles erledigt, ich saß wieder im Auto, tippte meine nächste Adresse ins Navi ein und guckte auf die Uhr. Goesch, du bist zu spät!

Auf der Autobahn rief ich bei meinem Kunden an, schilderte kurz die Situation und sagte, dass ich mich ungefähr um eine Stunde verspäten würde – zum Glück kein Problem für meinen nächsten Kunden.

Betriebsbegehung, die zweite

Bei der folgenden Betriebsbegehung fand ich eine neue Anschaffung: Ein Außenaufzug, aufgebaut auf einen Sprinter strahlte mich förmlich an. Ich fragte den Disponenten, wie lange das Fahrzeug schon im Betrieb sei und bekomme zu Antworten, ja, so zirka ein halbes Jahr. Sehr schön, sagte ich, das macht den Jungs das Leben beim Umzug bedeutend leichter. Ja, genau, das war unser Motto für die Anschaffung. Ich fragte, hoffentlich sind die Kollegen, die das Gerät benutzen eingewiesen und schriftlich beauftragt? Seit wann das denn so sei, wurde ich gefragt.

Nun, des Öfteren habe ich hier in meinen Beiträgen schon darauf hingewiesen, dass bei Neuanschaffungen wir Sifa mit eingebunden werden können, um alle Details zu klären.

Das mussten wir also nachholen. In einer dunklen Ecke im Lagerbereich stolperte ich über einen Feuerlöscher, der wohl zweckentfremdet als Türstopper benutzt wurde. Nachdem sich

Zur Person

Thomas Goesch kommt aus Lauenburg, der südlichsten Stadt Schleswig-Holsteins, ist ehemaliger Umzugsspediteur und seit Mai 2011 für die DMG in Sachen Arbeitsschutz, Umzugsberatung und als Dozent unterwegs. Sein Motto heißt wie seine Kolumne: „Goesch auf Reisen“.



Foto: DMG



Foto: Adobe stock/ Goss Vralij

meine Augen an das Dunkle gewöhnt hatten, fand ich die Aufhängung für den Feuerlöscher. Ach, sagte der Disponent, das ist wieder so typisch für unsere Männer. Darauf ich: Ja. Kennen wir so. Ich gab noch zu verstehen, dass dieser dunkle Bereich des Lagers ein bisschen besser ausgeleuchtet werden sollte. Wir schauten beide zur Decke und sahen die defekte Lampe.

Nach dem Rundgang wurde mir noch ein Kaffee angeboten, den ich gerne annahm, damit wir zusammen all die Dinge, die nicht ganz korrekt waren, auswerten konnten. Ich verabschiedete mich und schaute wieder auf die Uhr. Mist, die Zeit rennt heute mal wieder, dachte ich.

Mir war einfach alles vergangen

Beim nächsten Kunden in Emden blieb es aufgrund von Corona bei einem kurzen und prägnanten Arbeitsgespräch. Es war mittlerweile 17 Uhr und ich hatte noch 45 Minuten bis nach Norden zum Hotel vor mir.

Kurz vor 18 Uhr stand ich dann vor der Hoteltür und sah einen Zettel an der Innenseite angebracht. Darauf stand: „Lieber Gast, aufgrund von Corona hat unser Hotel zurzeit geschlossen. Bitte besuchen Sie unser Schwesternhotel auf der gegenüberliegenden Seite“. Ach Mensch, dachte ich, das kann ja wohl alles nicht wahr sein, jetzt auch noch so ein Mist. Was blieb mir anderes übrig, ich ging also zum Schwesternhotel. Hier wurde ich nicht an der Rezeption nett begrüßt, sondern bekam nur mein Zimmer. Die Info, dass der gastronomische Bereich geschlossen habe und die Gäste nicht versorgt werden könnten, wunderte mich auch überhaupt nicht. Mir war sowieso alles vergangen.

Der nächste Tag begann zum Glück ein wenig entspannter. In der Spedition angekommen, bekam ich einen Kaffee und die Info vom Disponenten, dass der Betriebsarzt zur ASA-Sitzung um 15 Uhr nicht kommen könne, sondern schon um 13 Uhr kommen müsse, da er im Krankenhaus Emden wichtige Termine wahrzunehmen habe. Okay, sagte ich, wie stellst du dir das vor, dass ich von Norderney pünktlich um 13 Uhr zurück bin, da die Fähre ja erst um halb zwei in Richtung Festland ablegt? Das haben wir schon im Griff, sagte er mir, du fährst ganz normal mit der Fähre um halb neun nach Norderney, machst dort deine Begehung und Unterweisung und um 12:30 Uhr startet ein Flugzeug am Flughafen Norderney und bringt dich zurück nach Norden. Da hole ich dich dann mit dem Auto und wir sind pünktlich zurück. Alles klar, so machen wir das, und im Stillen freute ich mich schon auf den Flug, das hatte ich ja noch gar nicht gehabt.

Während der Fahrt mit der Fähre saß ich im Lkw der Spedition und dieses Mal in der ersten Reihe. Ich konnte den

schönen Ausblick auf die Nordsee genießen. Die Fahrt dauerte bei ablaufendem Wasser ungefähr anderthalb Stunden und nach dem Anlegen der Fähre wurde der Lkw sofort abgeholt und zum Speditionsgelände gefahren. Hier machte ich mit dem Betriebsleiter im Stechschritt die Begehung, Beanstandungen gab es keine. Das freute mich, denn an sowas sehe ich, wie engagiert ein Unternehmen ist und im Laufe der Zeit alle Sachen ausgemerzt werden.

Die Unterweisung selbst ging relativ zügig, so dass ich anschließend zum Flughafen gebracht wurde. Eine nette Pilotin empfing mich, sie öffnete mir die Tür zur Kabine. Der Einstieg war nicht ganz so einfach in das kleine Ding. Mit ohrenbetäubendem Lärm der Propeller ging es von Norderney nach Juist und weiter nach Norden. Hier wurde ich schon vom Disponenten erwartet, der mich zurück zum Betrieb fuhr. Und, wie war der Flug?, fragte er. Ich antwortete total entspannt, sowas wäre die Lösung für meine Zeitprobleme! Der Betriebsarzt war in diesem Moment fertig mit den Seh- und Hörtests der Mitarbeiter, so dass unsere ASA-Sitzung gleich startete. Thema war, ein Verkehrswegekonzept für das Unternehmen zu erstellen, was sich nicht so einfach wie gedacht darstellte. Aber auch hier gab es eine einvernehmliche Lösung. Am Ende der Sitzung fragte der Unternehmer den Betriebsarzt zur Corona-Situation im Krankenhaus Emden. Und als wenn der Betriebsarzt auf diese Frage gewartet hätte, schüttete er sein Herz aus. Da kamen Tatsachen heraus, die man als normaler Mensch nicht zu hören bekommt. Und die man schwer vergessen kann.

Euer Thomas (thomas.goesch@dmg-ag.com)



Umzugstipp Nr. 34: Ein Vorgesetzter ist ein Trainer



Foto: Adobe stock/ Yakobchuk Olena

Ein Vorgesetzter muss wie jeder Trainer sein Personal motivieren und führen. So etwas gehört zur Sozialkompetenz eines Trainers. Respekt und Anstand lebt er vor. Ohne Solidarität und Loyalität untereinander kann man nicht als Team auftreten. Außerdem sind die Führungsspieler wichtig. Sie müssen für alle anderen Vorbild sein, was Respekt und Anstand angeht.

Euer Thomas Goesch



Foto: Remira

Remira Inventurleitfaden

Viele Unternehmen haben kürzlich die alljährliche Inventur ausgeführt und sahen sich insbesondere durch Corona vor noch größeren Herausforderungen als ohnehin schon üblich. Folglich ist es wichtiger denn je, die Inventur zu vereinfachen und so Stress, Personalaufwand und Kosten zu sparen. Je weniger Mitarbeiter im Lager mit der Inventur beschäftigt sind, desto geringer ist aktuell beispielsweise das Infektionsrisiko.

Welche verschiedenen Inventurformen es gibt und welche Vorteile sie jeweils haben, hat der Supply-Chain-Spezialist Remira in einem neuen Whitepaper zusammengefasst. Die kostenfreie Publikation steht ab sofort zum Download bereit und führt verschiedene Möglichkeiten zur gesetzlich zulässigen Inventurvereinfachung auf.

www.remira.com/de/whitepaper-einfach-inventur

BPW Bergische Achsen iGurt

Erfahrungsgemäß dürfte es nicht lange dauern, bis der Technologiekonzern Apple seine Markenrechtsanwälte ob des „i“ loschickt, aber bis dahin hat Hersteller BPW Bergische Achsen seine Medienaufmerksamkeit. „iGurt“ heißt ein neues Sicherungssystem der Deutschen. Dahinter verbirgt sich ein handlicher, intelligenter Sensor, der die Spannung von Zurrgurten beim Fahren überwacht und so vor Ladungsschäden und Unfällen schützen soll. BPW heimste für seine Entwicklung bereits mehrere Preise ein. Ganz neu hat Dolezych, einer der weltweit größten Spezialisten für Ladungssicherungstechnik, den intelligenten Wächter in

sein internationales Vertriebsprogramm aufgenommen. Das Standardpaket kostet netto 99 Euro und beinhaltet neben der iGurt-Sensorik einen Dolezych-Gurt mit 7,5 Meter Losende (Gurtlänge) und ein Festende mit Langhebel-Zugratsche. Der Sensor misst die Vorspannkraft beim Verzurren und während der Fahrt und zeigt diese auf dem Gehäuse, dem Smartphone des Fahrers oder im Telematik-Portal an. So lässt sich die Ladungssicherung in Echtzeit überwachen und dokumentieren. Auch Schäden durch eine zu hohe Spannung lassen sich laut BPW vermeiden.

www.olezych.de/shop, telematics24.de



Foto: BPW Bergische Achsen

DAF LF Electric 250 kW



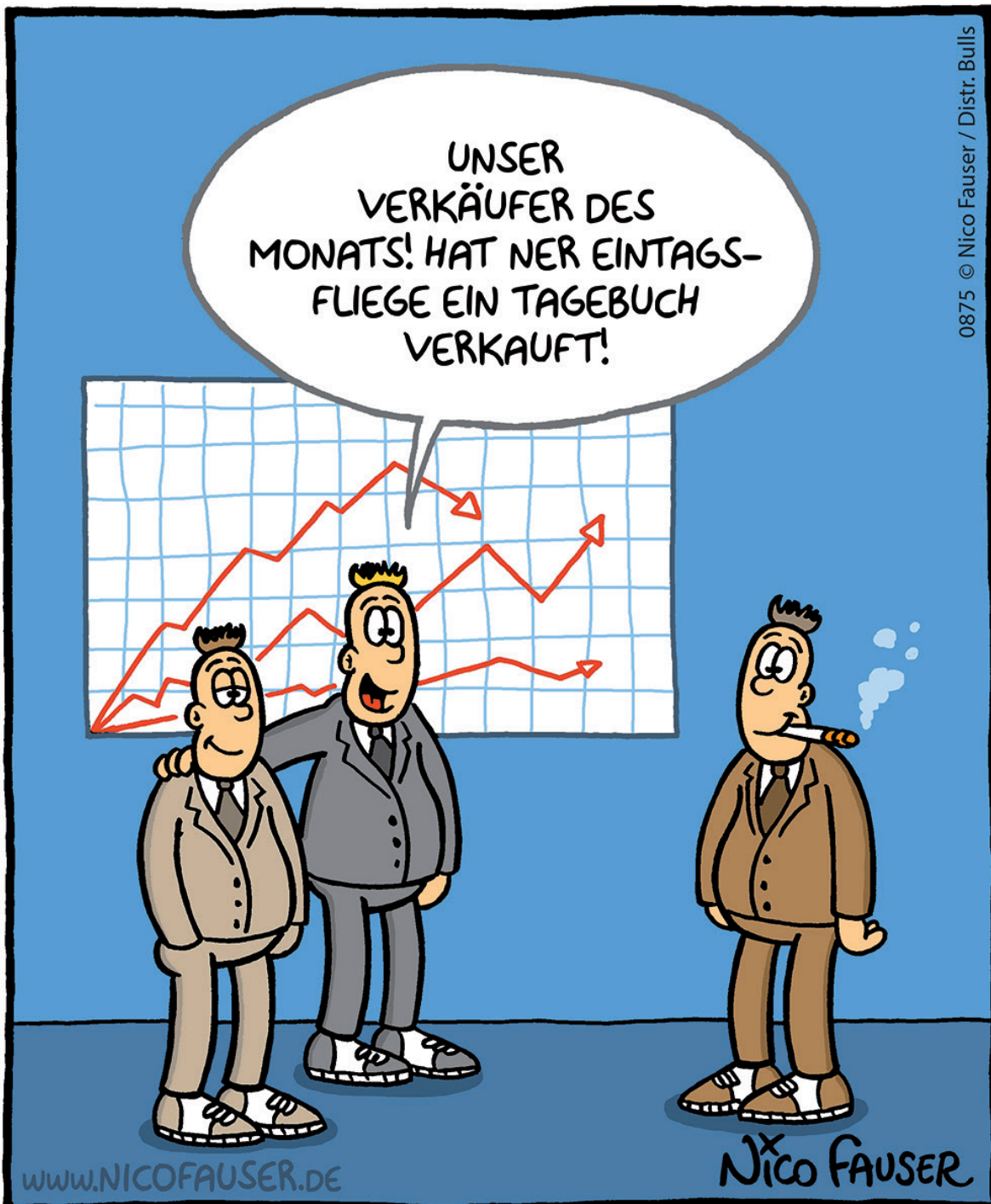
Foto: DAF Trucks

Der niederländische Lkw-Produzent DAF hat mit dem neuen LF Electric seine Produktpalette mit vollelektrischem Antrieb um ein weiteres Modell erweitert. Es soll im städtischen Verteilerverkehr eingesetzt werden. Der E-Motor bietet eine Nennleistung von 250 kW (370 kW Spitze) und ein Nenndrehmoment von 1.200 Nm (3.700 Nm Spitze). Der Strom wird von einem 282 kW starken Lithium-Eisenphosphat-Batteriesatz geliefert. Laut DAF schafft der LF Electric damit eine Reichweite von mindestens 280 Kilometern. Die zum Einsatz kommenden LFP-Batterien sind Stromspeicher einer neuen Generation, die ohne Kobalt oder Magnesium auskommen. LFP-Batterien werden werkseitig mit

einer sechsjährigen Garantie geliefert. Die eigentliche Besonderheit des neuen DAF soll ein „kombiniertes Ladesystem“ darstellen: Dadurch kann der Lkw über das reguläre Stromnetz aufgeladen werden, etwa am Ende des Tages in der Zentrale. Durch dieses langsame Laden lässt sich der Batteriesatz innerhalb von 6,5 Stunden von 20 Prozent auf 80 Prozent hochtreiben. Eine vollständige Aufladung von null auf 100 Prozent dauert bis zu 12 Stunden. Mit einer speziellen Ladeinfrastruktur fließt in einer Stunde (von 20 auf 80 Prozent) oder zwei Stunden (von null auf 100 Prozent) die Leistung zurück.

www.daftrucks.com

AUWEIA! ^x VON NICO FAUSER



Flatsch, bumm, gäh im ZDF: Fynn Kliemann und die Umzugskartons



Fünf Folgen lang tüftelt Fynn Kliemann mit einer Snowboarderin, einer Parkour-Athletin einem Ingenieur, einem Maschinenbauer und einem Lebenskünstler an unbekanntes „Lieferungen“.

Fynn Kliemann ist ein Onlinephänomen mit einem ziemlich beeindruckenden Wikipedia-Eintrag: Der norddeutsche Bastler und Heimfrickler startete vor über zehn Jahren mit einem YouTube-Kanal („Heimwerkerking“), in dem nicht auf handwerkliche Perfektion Wert gelegt, sondern witzig die Pannen und Tücken bei solchen Projekten in den Vordergrund gestellt werden.

Die freche und selbstironische Art kam an: Seit fünf Jahren ist Kliemann auch mit dem ZDF verbandelt – seit Jahresbeginn steht seine neue Serie „Die Lieferung“ in der Mediathek des Mainzer Senders (zdf.de/show/die-lieferung). In der fünfteiligen Show erhalten der 32-Jährige und ein paar seiner Freunde per Lkw eine Überraschungslieferung: „Mal ist es eine Turbine, mal schnöde

Umzugskartons, eine auseinandergebaute Waschanlage oder Hunderte von Gummibändern und Fahrradschläuchen“, so das ZDF in seiner Pressemitteilung. „Die Aufgabe der Clique ist es, innerhalb von acht Stunden aus dieser Lieferung etwas Verrücktes zu bauen.“

Am Ende eines jeden Tages nimmt eine Physikerin die Konstrukte unter die Lupe und bewertet die originellen Ideen. Soweit die Theorie: Leider ist von den fünf Folgen die mit dem Umzugskartons die langweiligste, denn das Kreativteam agiert 30 Minuten lang einfallslos und nutzt die Pappboxen nur als Fallbremse für Sprünge vom Dach. Kurz vor Beginn des ersten Sprungs muss sogar noch ein Stuntkoordinator bremsen und dafür sorgen, dass das unbedarfte Team die Kartons neu aufschichtet, um Verletzungen zu vermeiden. Hm. Uns wäre da einige schönere Dinge mit Kartons eingefallen, meckert
Ihre Redaktion

Impressum

Herausgeber:

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG
Schieferstein 11a, 65439 Flörsheim
Tel.: 0 6145 5442-400, Fax: 0 6145 5442-410
info@brandeisweb.de, www.brandeisweb.de

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@brandeisverlag.de

Lektorat: Svenja Kirsch

Layout: Netti Krumbiegel, Marc Weinard

Anzeigenleitung: Thorsten Klemt,

Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemt@brandeisverlag.de

Abonnement- & Leserbetreuung:

Aygül Karakadoglu, Tel. 0 6145 5442-406
ayguel.karakadoglu@brandeisverlag.de

Gastautoren: Sue Ann Becker, Thomas
Goesch, Dirk Mewis, Rechtsanwalt Thorsten
Walther, Patrick Wanner

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

Abo-Service:

der möbelspediteur erscheint monatlich.

Die jährliche Bezugsgebühr beträgt € 102,50
zuzügl. 7% MwSt. (nur D., Ausland 0%) +
Versand (D: € 30,68, Ausland: € 75,00). Bei
Nichterscheinen von **der möbelspediteur**
infolge höherer Gewalt kann weder eine
Lieferungsverpflichtung noch ein Anspruch
auf Rückzahlung des Bezugspreises geltend
gemacht werden.

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2021.

ISSN: 0047-780X

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 ▾

DIENTSTLEISTUNGEN ▾

PLATTFORMEN ▾


UNTERNEHMEN ▾




FORMULARE



MÖBELAUFKLEBER



BRIEFUMSCHLÄGE




GROSSES HANDBUCH - CD


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



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



Brandeis
 Verlag und Medien

FRÖDE
umzugsspedition
www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

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

Hier bekommen Sie:

Hilfe beim Klaviertransport in Berlin

Qualifizierte Partnerhilfe
finden Sie auf:

www.european-movers.eu



**IHR FAIRER
PARTNER**

**T Ü R K E I
UMZÜGE**

Regelmäßige Fahrten
Fullservice-Leistungen

JUNGLING

Internationale Möbelspedition

Am Römerhof 6
78727 Oberndorf

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

Marktplatz

Ihre **Anzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!

06145 / 5442-400



© foto: 270723_0001



**Jetzt
Projektpatre
werden**

Schon **10 Euro** im Monat
helfen **Streunerkatzen.**

www.welttierschutz.org