

4/2021

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

75. Jahrgang | 15.4.2021
ISSN 0047-780X

www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

der möbel spediteur



Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



**Neue Studie: wohnen,
leben, umziehen**



**200-Mio-Euro-Selfsto-
rage für Deutschland**



**MB Sprinter mit
Aluteam-Möbelkoffer**



**Rechnet sich
Buchungstools
& Onlinerechner**



Schon gehört?

„Nein?“ „Doch!“ „Ooooooh....!“

Der DMG-Newsletter: Kostenlos und unverbindlich

Wenn auch Sie immer alle wichtigen Neuigkeiten zuerst erfahren möchten, empfehlen wir Ihnen, sich für unseren DMG-Newsletter zu registrieren. Sie bleiben immer bestens informiert.

Regelmäßig up to date

- ⇒ Exklusive rechtliche Informationen
- ⇒ Produktvielfalt
- ⇒ Veranstaltungen und Seminare
- ⇒ u.v.m.

www.dmg-ag.com/newsletter



Ikeas Demontage

Zerlegungsplan für Billy, Pax & Co.

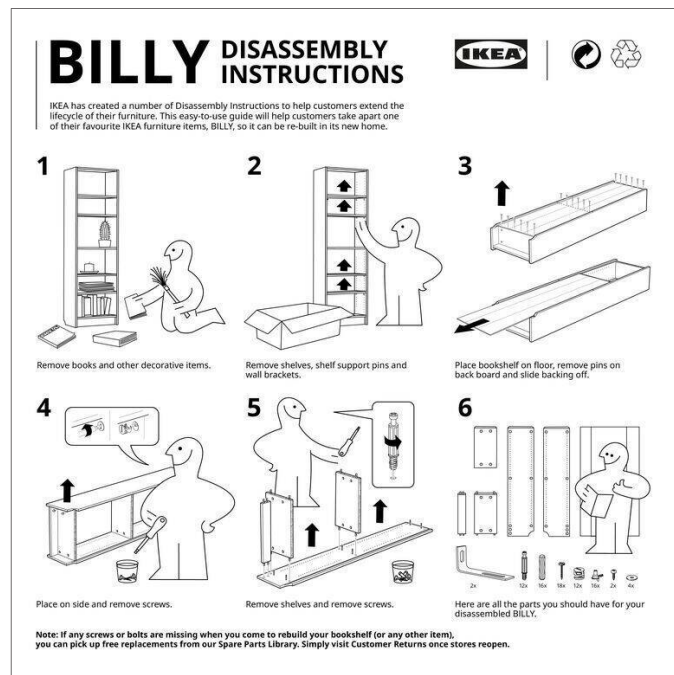
Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Pax“ ist eines der schönsten Wörter im Lateinischen und britischen Englisch: Es bedeutet „Frieden“. Friedlich, gutmütig oder gar entspannt ist jedoch niemals der Ausdruck eines Möbeldemonteurs, wenn er beim Auszug seines Kunden im Schlafzimmer vor dem gleichnamigen Kleiderschrank aus dem Haus des Weltkonzerns Ikea kniet. „Ikea, der ‚Freund‘ des Möbelspediteurs“, ist einer der bekanntesten Seufzer, die man über die schwedischen Möbel hört oder in Foren nachlesen kann.

Den schlechten Ruf hat sich Ikea mit regelmäßig ausbrechenden Spaneckeln und komplex bis wirren Schraubsteckverbindungen selbst eingebrockt. Und so vertraut die Montageanleitungen mit den stilisierten Grinsemännchen auch daher kommen, so unverständlich sind diese manchmal gezeichnet. Und das Schlimme darin: Jetzt gibt es diese Montageanleitungen auch noch rückwärts für ein paar der wichtigsten Ikea-Produkte. Der schwedische Konzern, offen bekannt für billige Wegwerfmöbel, hat sich das Thema Nachhaltigkeit auf die Agenda gesetzt. Und für das grüne Fähnchen reicht es offenbar, Anleitungen zu erstellen, wie man Schränke und Betten wieder zerlegen kann, um sie nach einem Umzug in der nächsten Wohnung wieder aufzubauen. Und nicht etwa, statt Sägespäne als Füllmaterialien zwischen der weißen Folie mal echtes Naturholz zu verwenden.

Die Faltblattartisten sind in ihrer Akribie dabei jedoch so weit gegangen, dass jede, also wirklich jede/r Schraube, Korpus- und Holzsteckverbinder aus den Möbelstücken gedreht und gezogen wird. Pax, Billy, Poäng, Brimnes und Malm, die Topseller aus dem Ikeasortiment, verfügen alle über eigene Demontageanleitungen, die sich jetzt schon auf vielen

Ikea-Websites dieser Welt herunterladen lassen. Ist es schwedische Gründlichkeit, wenn jede Schublade in ihre vier Seitenteile und die Bodenplatte zerlegt wird oder einfach nur dumm? Klar, das macht die Ladung im Hertz-Transporter schön flach, schießt aber weit übers Ziel hinaus.



Kanitz ist gerettet

Ganz anderes Thema: Unsere Märzangabe lag gerade mal eine Woche bei unseren Lesern auf dem Tisch, da rief mich Laura Scholz aus Berlin an und teilte mit, dass Scholz Umzüge Möbeltransport übernimmt den insolvent gegangenen Traditionsbetrieb Gerhard Kanitz komplett. Kein Geschäftsbereich wird abgetrennt, kein Mitarbeiter und Lkw zurückgelassen. Und für Scholz, die eine eigene Abteilung für die Organisation und Ausführung von Theatertourneen unterhalten, ist die Übernahme eines Spezialisten für Orchestertransporte mehr als nur ein Zugewinn. Eine tolle Wende und eine wunderbare Nachricht, über die wir auf Seite 25 ausführlicher berichten. Apropos ausführlich: Unsere zweite Runde bei den „Praxistipps“ findet auf dem Möbelwagen statt. Wir zeigen das richtige Beladen des Koffers und geben viele kleine und große Tipps aus der Praxis. Wer neugierig ist, blättert am besten gleich auf Seite 48.

Genug Palaver, ich halte Sie hier nicht länger fest. Viel Spaß beim Lesen und Entdecken!

Ihr Schrauberlehrling Marc Weinard, Chefredakteur
(marc.weinard@brandeisverlag.de)

EDITORIAL: Ikeas Demontage.....3

BILD DES MONATS

Hitzkes Straßenbanner-Aktion6

NACHRICHTEN8

TITEL: Rechnet sich: Buchungstools

& Onlinerechner12

Sirelo baut Onlinerechner14

Tools von Mymovingpartner15

Movinga arbeitet an eigener AI-UGL .16

Handled: Der Unigroup-Rechner.....17

DMG und Neometrik rechnen mit....18

Krügel Hamburg rechnet online.....19

Umzugsauktion-Chef Gimbel20

BUSINESS

Eines für alles: Movers Point.....22

Hochgesang geht zur SVG24

Scholz übernimmt Kanitz.....25

Walter macht für immer zu.....26

Schweizer lassen zügeln27

Selfstorage „Space Plus Deutschland“ .28

Die große Zapfanlage inn Freiburg.....30

Umzugsschulungen in GB31

Mysteryshopping beim Selfstorage.....32

Wohnen in Deutschland.....34

Mmmh wie „Moving Day“36

Unitax liefert Vakzine37

RECHT

Betroffenenrechte im Datenschutz.....38

Das neue Hinweisseber-Systemgesetz.40

MARKTPLATZ41

GEWERBE

Gewerbe-News48

Praxistipps: Möbelwagen beladen50

Meine andere Welt: Der Bulli-Fan.....54

Aluteam-Möbelkoffer von Fuhrmann .55

1.285 Kilometer durch Afrika.....56

Damals: Pax macht Geschichte.....57

Goesch auf Reisen: Kolumne.....58

Produkte60

Cartoon61

Glosse: Mann würgt Möbelpacker.....62

Impressum62

Titelfotos: adobe stock, Fahrzeugbau
Fuhrmann, Space Plus

Highlights



Rechnet sich: Buchungstools & Onlinerechner

DMG und Neometrik, Mymovingpartner und Movinga, Triglobal und die großen Umzugsportale: Einiges tut sich aktuell im Markt der rein digital erfolgenden Buchungsprozesse. Das Erstaunliche: Fast jeder Anbieter verfolgt einen ganz eigenen Ansatz.

12



Wohnen, leben, umziehen in Deutschland

Eine Studie untersucht die Wanderungsbewegungen in Deutschland sowie die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Immobilienmarkt.



Mmmh wie Moving Day: McDonald's Canada

McDonald's Canada hatte zum „Moving Day“ in Land eine Werbeserie mit Möbelladungen veröffentlicht, die zum Anbeißen aussehen.

28

36

der Ausgabe 04.2021



Foto: Scholz

Insolvenz ist Geschichte: Scholz übernimmt Kantitz

Die insolvent gegangene Orchesterexpedition Kantitz wird von Scholz übernommen. Vor allem der Orchestertransport soll fortgeführt werden.

25



Foto: Space Plus

Space Plus kommt mit 200 Mio. Euro

Ein Joint-Venture investiert über 200 Millionen Euro, um mit „Space Plus“ den deutschen Self-Storage-Markt aus seinem Dornröschenschlaf zu reißen.

28



Foto: Goesch

Praxistipp „Möbelwagen beladen“

Im ersten Beitrag unserer neuen Reihe „Praxistipps“ klärt DMG-Campus-Dozent Thomas Goesch, wie ein Umzugswagen korrekt beladen wird.

50



Foto: Fuhrmann Fahrzeugbau

Einmal Orange: Aluteam-Möbelkoffer

Möbel Schwarz aus Kirchweidach ist ein Händler im Europa-Möbel-Verbund. Ausgeliefert wird mit eigenen Teams. Und Lkw von Fuhrmann Fahrzeugbau.

55



Sicher zum Ziel! Mit Martens & Raetzer

Neuer Wall 10 · 20354 Hamburg · www.martens-raetzer.de

Versicherungslösungen für Möbelspediteure und Logistikdienstleister

Für jede Risikosituation ein individuelles Konzept mit maßgeschneiderten Konditionen. Profitieren Sie zusammen mit Ihren Kunden von unserer Erfahrung und unserem persönlichen Service, gerade auch im Schadenfall.



Martens & Raetzer
Versicherungsmakler

Telefon: +49 (0) 40 · 550 55 22

Auszügliches aus Westfalen Hitzkes Straßenbanner-Aktion

Die Beatles hatten beim Fototermin für ihr legendäres Cover zu „Abbey Road“ wenigstens noch einen Zebrastreifen vor sich – in der Soester Börde sind die offenbar Mangelware, denn für ein Straßen-Shooting dort legte Umzug Hitzke gleich eine ganze Hauptstraße samt Bushaltestelle tot. Zwei der in Firmen-CI beklebten Lkw blockierten den Fahrweg, während drei Mitarbeiter der Spedition (der ganz links sieht für uns verdächtig nach Geschäftsführer Jesko Kowalzik aus, der hier mitanpackt) mehrmals mit Sackkarre und (leerem) TV-Karton über die Fahrbahn zockelten. Geschäftsführer Nummer zwei, Lukas Brüggemann, vermuten wir mit der Kamera auf der Leiter, denn das Foto wurde ganz klassisch „aus der Hand“ und ohne Drohne geschossen. Der Spruch auf dem Banner „Darf ich dir beim Ausziehen helfen?“ dürfte als Anmache im Club scheitern, bei einer Umzugsspedition dagegen den einen oder anderen zum Schmunzeln bringen. Eine vorzügliche, also „auszügliche“ Werbeaktion!

Foto: Hitzke



KANN ICH DIR BEIM AUSZIEHEN HELFEN?
www.limzug-hitzke.de

NEW ME

Rumänisches Lager-Startup in Deutschland

Ein rumänisches Startup schickt sich an, in Deutschland und der Schweiz „das erste B2B-Markt-Netzwerk für Lagersysteme und gewerbliche Ausrüstungsindustrie“ zu werden. Der Markteintritt war im Februar. „Profi Circle“ nennt sich der neue Anbieter. Die

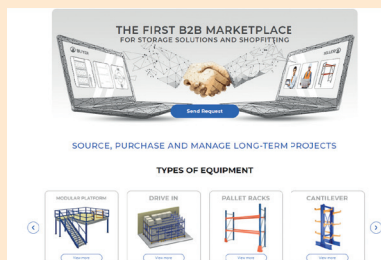


Foto: Gebr. Weiss

End-to-End-Lösung will als One-Stop-Shop-Marktnetzwerk den gesamten Kaufprozess vereinfachen. „Damit wird es Käufern ermöglicht, für langfristige Projekte online zu recherchieren, zu kaufen, zusammenzuarbeiten und zu verwalten, und zwar über mehrere Verkäufer und Dienstleister hinweg, also Hersteller, Händler, Spediteure und andere, ohne dass ein Zwischenhändler benötigt wird“, erklärt Eduard Daniiluc, Mitgründer und CEO von Profi Circle. „Unter Berücksichtigung des Bedarfs an verbesserter Lager- und Logistikflächeneffizienz müssen Unternehmen ihre Kapazitäten schnell erhöhen und die Lieferzeit ihrer Produkte optimieren. Diese Prozesse werden in naher Zukunft automatisiert werden, da die E-Commerce-Branche auf globaler Ebene ein größeres Wachstum erfahren wird, um sich an den neuen Kontext anzupassen.“ Üblicherweise senden Unternehmen, die auf der Suche nach Lagereinrichtungen sind, mehrere Anfragen an potenzielle Lieferanten, um die besten Vorschläge und Angebote zu erhalten. Mit Profi Circle hingegen sollen Unternehmen „die besten Angebote, abgestimmt auf ihren Bedarf, und können alle Transaktionen direkt online auf der Plattform abwickeln.“ Profi Circle ist 2019 auf dem rumänischen Markt gestartet.



Wortspiel mit Zukunft: „econfern mobil“ bei Zenith Umzüge

In der möbelspediteur 02.2021 berichteten wir über den Confernpartner Zenith aus Freiburg, die Deutschlands erste E-Umzugsfirma werden wollen. Inhaber Harry Schottstedt strickt sein Umzugsunternehmen langsam in Richtung vollumfängliche E-Mobilität um. Zwei E-Fahrzeuge zeigten wir bereits im Foto, doch die Beklebung des Möbeltransporters ist erst jetzt komplett: „econfern mobil“ steht zusätzlich als Bezeichnung auf dem Fahrzeug. Visuell

wird dabei das „eco“ in grüner Schrift hervorgehoben. Aber es gibt auch die zweite Lesart, die Confern-Geschäftsführer Andreas Kölling auf seinem LinkedIn-Profil veröffentlichte: „Glückwunsch zum ersten econfern-mobil“ schrieb der Mannheimer Lenker dort. Elektrotransporter mit Möbelkoffer gibt es nicht zu kaufen. Zenith ließ sich das Fahrzeug eigens anfertigen, auf Basis des Streetscooters, dem Elektrotransporter der Post.

43 Prozent der Österreicher wollen innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre umziehen

80 Prozent der Österreicher sind mit ihrer Wohnsituation zufrieden. Damit gehören sie, zusammen mit den Deutschen und den Niederländern, zu den zufriedensten Europäern. Im Bundesländervergleich sind die Tiroler mit 93 Prozent die Zufriedensten, am wenigsten sind es Salzburger und Wiener, wobei auch hier immerhin noch 77 Prozent angaben, mit der Art, wie sie wohnen, glücklich zu sein. Dennoch stehen für viele zum Teil kostspielige Veränderungen an – geplant sind Übersiedlungen, Sanierungen und Neugestaltungen. Das ergab eine Umfrage der Onlinebank ING (www.ing.at). Demnach wollen 43 Prozent der repräsentativ befragten Österreicher

innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre umziehen oder ihre Wohnsituation verbessern: Sieben Prozent wollen sich eine Eigentumswohnung als Hauptwohnsitz anschaffen, 13 Prozent ein Haus kaufen. Vier Prozent planen die Anschaffung eines Zweitwohnsitzes in Form von Haus oder Wohnung und neun Prozent wollen eine größere Wohnung mieten. Nur fünf Prozent planen die Übersiedlung in eine kleinere Mietwohnung. Die meisten Bewegungen sind in Wien, Salzburg und Kärnten zu erwarten, die wenigsten in Vorarlberg. Am wichtigsten sind den Österreichern eine ruhige und sichere Umgebung, die Wohnfläche sowie Privatsphäre und Energieeffizienz.

Move One, MF Interlogistics und Gerson Relocation neu bei Harmony Relocation

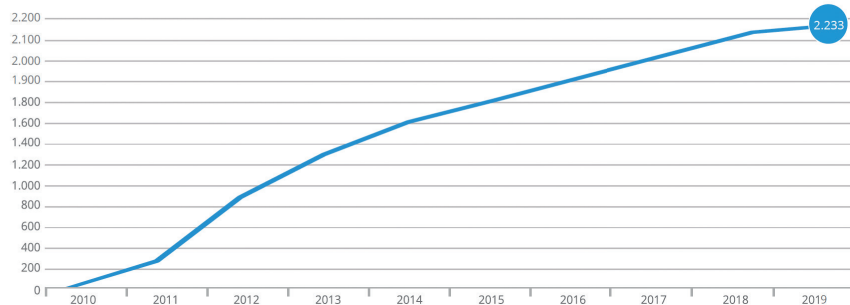
Harmony Relocation Network, 1992 gegründet und mit rund 140 Partnern in über 60 Ländern breit aufgestellt, hat drei neue Mitglieder aufgenommen: Neuzugang Nummer Eins ist Move One (www.moveoneinc.com), deren Hauptstandort die Vereinigte Arabische Emirate und Ungarn sind. Move One ist ein großer und stark auf grenzüberschreitende Umzüge spezialisierter Dienstleister. Gegründet wurde es 1992 als AES Cargo in Russland. Neuzugang Nummer Zwei bei Harmony ist das dänische Umzugsunternehmen MF Interlogistics (www.mfinterlog.com). Der Hauptsitz liegt in Holbaek, drei



Terminals gibt's in Kopenhagen, Odense und Aarhus. Nummer Drei ist Gerson Relocation Netherlands (www.gersonrelocation.com) aus Rotterdam. Die Londoner Gerson-Gruppe hatte Ende 2020 den niederländischen Euromovers-Betrieb Dijkshoorn übernommen und war Anfang dieses Jahres mit einer eigenen Gerson-Mannschaft in die Niederlande expandiert.

Immoscout: Rund 2.400 gelistet, aber nur 993 Umzugsunternehmen aktiv

Entwicklung der Partner



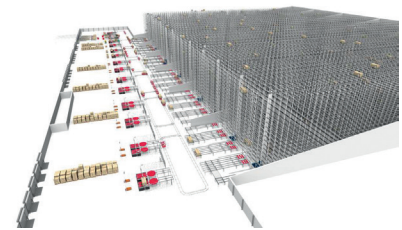
Der Immobilien- und Umzugsvermittler Immoscout gab die letzten Jahre stetig steigende Zahlen von Umzugsunternehmen heraus, die bei ihm als Kunden gelistet seien. Stand Dezember 2020 waren es 2.370. Doch aktiv sind davon nur rund 40 Prozent der gelisteten Unternehmen, wie aus einem internen Schreiben hervorgeht: Demnach waren 2020 exakt 993 als Abnehmer von Leads aktiv. Einmal jährlich zeichnet Immoscout zudem mehrere Umzugsunternehmen als „Premiumpartner“ aus – diese erfüllen höhere Qualitätsstandards als der Großteil der gelisteten Betriebe und zeichnet sich durch eine

intensivere Aktivität aus – im Schnitt der letzten Jahre wurden immer etwa rund 70 Betriebe so hervorgehoben. Diese Auszeichnung wurde bislang immer rückwirkend vergeben; mit dieser Tradition hat der Berliner Vermittler diesen Februar gebrochen und vergibt die Premiumpartnerschaft künftig für das laufende Jahr. Die 68 diesjährig Ausgezeichneten werden daher für den Zweijahreszeitraum „2020/2021“ gelistet. Die überstellte „Siegelgrafik“, so die offizielle Bezeichnung, sollen Ausgezeichnete auf ihrer Website und im E-Mail-Footer einbinden – und so Werbung für Immoscout betreiben.

Kurz notiert

Maisons du Monde: Mega-Möbellager

Der Intralogistiker Viastore Group hat einen Auftrag des französischen Einrichtungshauses Maisons du Monde erhalten: In Heudebouville in der Normandie plant und realisiert der Stuttgarter Spezialist für ein neues Logistikzentrum des



Unternehmens eine maßgeschneiderte automatische Hochregalanlage. Das modulare Lagersystem ist in der Lage, schwere und großvolumige Möbelstücke genauso wie kleine Waren schnell und ergonomisch zu handhaben. Die Fertigstellung ist für 2023 geplant. Das Lager soll 69.000 Quadratmeter groß sein und auf 22 Metern in die Höhe gehen. Ein automatisches Kommissioniersystem umfasst neun Zellen.

FIDI Netherlands feiert 75-jähriges Bestehen

Der in Belgien beheimatete Weltverband FIDI hat auch den einen oder anderen nationalen Ableger: So feierte am 1. März die „FIDI Netherlands“, auf den Tag genau, sein 75-jähriges Bestehen. Das Bündnis aus Umzugsunternehmen ist der Nachfolger der früheren NEVIM. Zwölf Relocation- und Umzugsdienstleister sind laut der (recht veralteten) Website in der Niederlandtochter aktuell organisiert (fidinetherlands.nl).



TSO-Selfstorages: „Bis 90 Prozent Auslastung“

The Simpson Organization („TSO“) ist Anbieter von Finanzanlageprodukten mit Sitz in Atlanta im US-Bundesstaat Georgia. Die TSO investiert in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA, ein großer Fond investiert in Selfstorage-Anlagen. Während der Coronapandemie habe sich der Markt überdurchschnittlich entwickelt, da in dieser Zeit immer mehr US-Amerikaner Selbstlagermöglichkeiten genutzt hätten. Die Belegungsrate sei vielerorts auf bis zu 90 Prozent angestiegen. TSO zählt in seiner Mitteilung mehrere Gründe und Maßnahmen für das Buchungs- und



Umsatzplus auf: Vor allem jüngere Menschen in den USA seien aufgrund des Lockdowns häufiger zu ihren Eltern zurückgezogen und hätten viel vom ihrem Hausrat eingelagert. Eine andere Ursache sei, dass sich viele Menschen durch ein vermehrtes Arbeiten von Zuhause Platz für einen Homeoffice-Arbeitsplatz geschaffen hätten.

Mit seinen Fonds „Active Property III“ zählt TSO zu den größeren Selfstorage-Investoren in den USA: Es arbeitet eng mit den Selfstorage-Unternehmen Cubesmart zusammen, einem der größten Anbieter und Entwickler dieser Lager in den USA. Ende Februar eröffneten Cubesmart in Jacksonville, Florida, seine bisher größte Anlage: 15.000 Quadratmeter mietbare Gesamtfläche bieten ein drei- sowie ein fünfgeschossig angelegtes Haus. Die durchschnittliche Größe eines wertig ausgestatteten Selbstlagers (keine Garagen- oder Containerparks) in den USA betrage rund 5.300 Quadratmeter. TSO ist seit über 30 Jahren am US-Markt aktiv und verwaltet alleine im Immobilienbereich rund 4,3 Milliarden Euro.

Storebox: „Größtes urbanes Logistiknetzwerk im deutschsprachigen Raum“



Bereits zum zweiten Mal war Storebox-CEO und Gründer Johannes Braith zu Gast bei dem Podcast „Startup: Gründer und Zünder“ von Florian Kandler (derstartuppodcast.com): „Mittlerweile sind wir im deutschsprachigen Raum das größte urbane Logistiknetzwerk,

gemessen an der Standortanzahl“, erklärte Braith dort. „Wir sind beispielsweise nach der Post in Österreich das Unternehmen mit der höchsten Anzahl an Logistikfilialen.“ Er verriet auch, dass die Weiterentwicklung seiner Marke zu einem Franchise einer telefonischen Anfrage und einer flapsigen „Ja natürlich“-Antwort zu verdanken war, denn zum damaligen Zeitpunkt habe niemand daran gedacht, ein Franchisesystem auszurollen. Binnen 48 Stunden entstand das Konzept, dass die Marke zu seiner heutigen Marktstärke gebracht hat. Storebox steht nach dem Rollout in die Schweiz aktuell vor dem Markteintritt nach Luxemburg.

BMVI streicht Verknüpfung von Trailer-Förderung und Verschrottung mit Neukauf

Nach dem Antragsstart des Förderprogramms „Erneuerung der Nutzfahrzeugflotte“ (ENF) und der Veröffentlichung einer detaillierten Liste mit förderfähigen intelligenten Trailer-Technologien kippt das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) den umstrittenen Verschrottungszwang. Dieser verknüpfte bislang die Bezuschussung innovativer Trailer-Technologie mit der Verschrottung einer alten und dem Kauf einer neuen Zugmaschine. Ab sofort – und längstens bis zum 15. Juni – können Förderanträge gestellt werden, die allein auf die Förderung der Anschaffung von Trailer-Technologie gerichtet sind. „Diese bisherige Regelung war nicht praxisgerecht, da sie unter anderem außer Acht gelassen hat, dass auf eine Zugmaschine im Schnitt drei gezogene Einheiten kommen“, kommentiert Thomas Eschey, Geschäftsführer Produktion und Technik bei Kögel Trailer, die Initiative. Mit bis zu 5.000 Euro oder maximal 60 Prozent der Anschaffungskosten pro Trailer-Feature wird künftig der Erwerb intelligenter Trailer-Technologie gefördert. Darunter fallen



„Technologien, deren Einsatz erhebliche Effizienzreserven im Betrieb bieten und die so den Energieverbrauch des Gesamtzuges mindern“. Dazu zählen auch Maßnahmen, welche die Ladekapazitäten erhöhen beziehungsweise die Zahl der Fahrten verringern. In dieser Kategorie sind Lang-Lkw sowie Leichtbaufahrzeuge und solche mit Doppelstockeinrichtung vertreten. Weiterhin förderfähig sind kranbare Trailer sowie Kühlgeräte mit E- oder Hybridantrieb und Systeme wie Reifendrucküberwachung oder aerodynamische Anbauteile. Geförderte Trailer müssen in Deutschland bis zum 31. Dezember zugelassen werden.



Fotos: Denkinger

20- und 40-Fuß-Container-Lagerung für B2C: Spedition Denkinger steigt in Selfstorage ein

Hagmann hat's schon, Harder baut noch, A&E Logistik ist auch längst am Start und mit der Spedition Denkinger steigt ein weiterer großer Spieler in der Region Ulm in das Selbstlagergeschäft ein: Der 1964 gegründete und vorrangig in der Kontraktlogistik tätige Dienstleister beschäftigt rund 250 Mitarbeiter und verfügt über mehr als 100.000 Quadratmeter Hallen- und Freifläche. Einen Teil davon hat er mit 20- und 40-Fuß-Containern bestückt, die jetzt als Selfstorage-Einheiten für Privat und Gewerbe vermietet werden.

Denkinger setzt dabei vor allem auf die erste Zielgruppe, denn es bietet die Abholung der Lagergüter als fixe Dienstleistung durch die eigenen Mitarbeiter an. Auch das fachgerechte Verstauen im Container übernimmt das Personal vor Ort. Denkinger bietet zudem nur einen eingeschränkten Zugang während üblicher Bürozeiten bis 17 Uhr an, am Wochenende ist die Anlage gar nicht zugänglich. Mehr zum neuen Selfstorage-Anbieter auf dem Ulmer Markt unter www.denkinger-sped.de/logistik/selfstorage.

Umzug Hitzke: Charly Siu-Lung Wong leitet Standort Hamm

Seit Juli 2018 ist Umzug Hitzke neben dem Stammsitz in Soest auch in Hamm mit einer Zweigstelle am Start. Seit einem Jahr leitet Charly Siu-Lung Wong den Standort. „Wir sind superzufrieden“, erklärt Hitzke-Geschäftsführer Jesko Kowalzik. „Wir konnten auch



Fotos: Xing/Hitzke

schon die ersten mittelgroßen Projekte in Hamm realisieren.“ Vor seiner Aufgabe als Niederlassungsleiter war Wong in selber Funktion mehrere Jahre bei der Frye-Tochter Beck aktiv, vorher in unterschiedlichen Funktionen unter anderem bei Confern-Betrieben Vartmann International, Holländer, Kruse oder Schillinger.



Kurz notiert

„10% Rabatt“: Zurek und Kern-Haus-Koop

Der Leipziger Umzugsdienstleister Zurek (siehe auch **der möbelspediteur 01.2021**) kooperiert mit der Leipziger Niederlassung der Hausbau-Firma Kern-Haus: Neben einer gegenseitigen Werbekooperation gibt es seitens Zurek einen zehnprozentigen Umzugsrabatt für Käufer, die mit Kern-Haus ihre Immobilie errichten.



Spedition Zurek GmbH
Im Umzugsunternehmen im Raum Leipzig
Wir machen Ihren Möbeltransport – und das schon seit mehr als 25 Jahren. Als Kunde dürfen Sie eine professionell und individuelle Beratung erwarten. Ein persönliches Gespräch ist bei uns ein Muss. Unsere Mitarbeiter – bestenfallsere Lösungen sind unsere Stärke. Gemäß dem Motto „Alles aus einer Hand“ bieten wir Ihnen ein umfassendes Leistungsangebot. Unsere eigenen strengen Qualitätsstandards garantieren ein höchstes Maß an Professionalität, Sorgfalt und Zuverlässigkeit. Qualität, die sich für Sie auszahlt. Sie profitieren von der ausgezeichneten Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter. Unser geschultes Fachpersonal verfügt über ein umfangreiches Wissen und Können. Langjährige Erfahrung sowie hohe Ressourcen. Engagement und ein richtiges Moment sorgen für einen optimalen Umgang. Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis macht unseren Service für Sie bestialt.

Confern Donath Königstein: Neue Website

Der Königsteiner Confern-Partner Donath Moving & Relocation hat seine Website komplett neu aufgesetzt: „Die Startseite hat die Absicht, ein optimiertes und benutzerfreundliches Browsererlebnis zu schaffen“, teilte das Unternehmen auf seinem Social-Media-Account mit. Donath, 1904 in Görlitz



DONATH Moving & Relocation

Unseren ist Ihre Verantwortung – sowohl privat als auch geschäftlich. Unser Name steht seit mehr als einem Jahrhundert für Qualität, Zuverlässigkeit und Engagement.

Ein Umzug bewegt viel. Und genau, so ist der neue Zuhause ein wichtiger

ENGAGIERT
SEIT 1904
INNERORTS UND
INTERNATIONAL

gegründet und 1950 ins Rhein-Main-Gebiet gewechselt, unterhält neben dem Firmensitz im Taunus seit 2006 auch eine Niederlassung in München.



Rechnet sich Buchungstools & Onlinerechner

Mit dem Markteintritt des von der DMG und Neometrik entwickelten Buchungstools für Umzüge vor zwei Monaten können wir erstmals eine Marktübersicht über die digitalen Helfer in Deutschland bringen. Mymovingpartner und Movinga setzen bereits länger auf rein digitale Buchungsprozesse. Relo-Gigant Triglobal steht mit mehreren Tools und einem Rechner für seine Site Sirelo in den Startlöchern. Das Erstaunliche: Fast jeder Anbieter verfolgt einen ganz eigenen Ansatz.



Noch ist es Kaffeesatzleserei, zu sagen, Corona verändert die Akquise von Umzugsaufträgen grundlegend. Vielleicht aber verstärken die immer wieder neu gezurrten Pandemieeinschränkungen auch nur die Wandlung im Umzugsge-
werbe hin zu immer mehr reinen Onlinebuchungen durch Kunden. Was vor ein paar Jahren mit ersten Laufversuchen in Form erstaunlich guter, manchmal auch recht platter Umzugspreisrechner im Netz begann, hat sich zu echten Buchungsprozessen hin verändert: Mit Mymovingpartner, Movinga



sowie dem neuen Anbieterduo DMG und Nemetrik sind bei drei Anbietern im Markt aktuell echte Onlinebuchungen möglich. Trigobal mit seinem Portal Sirelo muss man als Vierten hinzuzählen, allerdings war deren Buchungstool bei Redaktionsschluss lediglich angekündigt, aber noch nicht auf der Website abruf- und nachprüfbar. Wer sich die erhältlichen und angekündigten Digi-Tools näher anschaut, stellt bei jedem der Anbieter eine andere Herangehensweise und Zielgruppe fest. Während Movinga beispielsweise

ausschließlich für die eigene Website ein sehr cleanes und leichtfüßiges Tool geschaffen hat, setzt der „Dienstälteste“ Mymovingpartner auf eine recht exakte und ausführliche Abfrage einzelner Posten. Den MMP-Rechner findet man in Doppelfunktion zudem als Teil der Mymovingpartner-Website für Endkunden und auch eingebettet in die Firmen-Site einzelner Spediteure. Das Entwicklerduo DMG und Neometrik hat sich bei ihrer Entwicklung für einen Mittelweg entschieden und wählt zudem einen zusätzlichen Vertriebsweg.

Sirelo baut Onlinerechner „Viele neue Website-Tools“

Das international ausgerichtete Review- und Leads-Portal Sirelo baut aus: Triglobal-Managerin Brielle Jones hat diverse neue Tools angekündigt. So kommen neben einem Volumen- und Preisrechner auch anpassbare Leads.

Die Website Sirelo.org, betrieben von dem niederländischen Unternehmen Triglobal (triglobal.org), gibt es seit knapp fünf Jahren. Mit offiziell „über 10.000 Umzugsspeditionen aus 75 Ländern“ unterhält es das wahrscheinlich größte Spezialverzeichnis dieser Art. Sirelo vermittelt grenzüberschreitende Umzugsanfragen, kombiniert mit einem redaktionellen Blog- und Infoangebot. Für Deutschland sind 2.138 Möbelspeditionen gelistet, allerdings ist der Großteil der Spezialisten kein Kunde der Leadanfragen von Sirelo. Die Website versteht sich zudem als Branchenverzeichnis, in dem Kunden auch Bewertungen für Umzüge abgeben können, die außerhalb von Sirelo vermittelt und ausgeführt wurden.

Mitte Dezember 2020 war Triglobal-Managerin Brielle Jones (Bild o.) als Gast beim zweiten virtuell ausgeführten Meeting von Euromovers Worldwide Alliance (siehe **der möbelspediteur 02.2021**) dabei.



Betreut Umzugsfirmen auf Sirelo: Managerin Brielle Jones aus Dordrecht.

Sie sprach werblich über die generellen Kostenvorteile, die durch den Ankauf von Leads entstehen würden, warf aber auch einen Blick auf die zukünftige Gestaltung von sirelo.org: So soll ein Volumenrechner den Umzugsspediteuren

deutlich besser definierte Leads liefern und der anfragende Kunde wiederum soll eine realistische Preiseinschätzung seines Umzugs über die Landesgrenzen erhalten. Diesen Rechner könnten Unternehmen, die sich für ein kostenpflichtiges Abo entschieden hätten, auch auf ihrer Website einsetzen. Einzelheiten zum Preismodell von Sirelos Zusatzangebot sind noch nicht bekannt.



Lockvogel: kostenfreie Laderaumbörse

Um Umzugsunternehmen die Teilnahme an den kostenpflichtigen Tools schmackhaft zu machen, gibt es einen guten Köder: eine laut Triglobal komplett kostenfrei nutzbare Ladungstausch-Plattform für den B2B-Bereich.

Zwei Wege zum Ziel Tools von Mymovingpartner

Das Portal Mymovingpartner hat eine bewegte Geschichte und einige Namenswechsel hinter sich, aber nach der Partnerschaft mit der Confem-Gemeinschaft war es im Markt akzeptiert. Unternehmer Federico Drago setzt auch heute noch auf zwei Gleise.

Bereits 2014 startete der Münchener Jungunternehmer Federico Drago mit „Federbox“ einen Umzugskisten-shop mit Verleih, kooperierte mit Herzt, baute ein Portal für Umzugsvermittlungen auf, nannte sich erst Movingstar und nach Intervention der gleichnamigen Softwareschmiede schließlich Mymovingpartner. Vom ersten Schritt an begleitete Dr. Thomas Wiegelmann als Risikoinvestor Dragos Schritte in den Umzugsmarkt. Vor rund vier Jahren konnte der studierte Politikwissenschaftler schließlich die Confemgemeinschaft für sein Projekt begeistern: Dadurch konnte Drago auf seiner Site eine Umzugsvermittlung mit allen individuellen Preisen der Confem'ler anbieten. Das Konzept baute er rund zwei Jahre später aus, öffnete sich für weitere Partner und bot seinen Rechner auch Spediteuren außerhalb der Mannheimer Kooperation an.

Drago bietet heute zwei Tools an: Auf der Website mymovingpartner.com werden weiter Umzüge vermittelt oder direkt gebucht, sein Rechen- und Buchungstool bietet er aber auch zur Integration auf der jeweils eigenen Website der Spediteure an. Nach eigenen Angaben zählt er inzwischen 70 Umzugsspediteure, die seinen Rechner und Buchungstool auf der eigenen Site einsetzen. „In nur drei Schritten können Sie innerhalb einer Woche Online-Buchungen anbieten“, heißt es auf der Mymovingpartner-Website dazu. „Ihre Preisstruktur wird auf der Software hinterlegt und das Design des Onlinekalkulators auf Ihre Firmenfarben angepasst.“ Kunden, die einen Umzug direkt

The screenshot shows the 'Umzugsgut' (moving goods) configuration page. At the top, there's a breadcrumb trail: Adressdetails > Umzugsgut > Services > Überblick > Angebot. Below this is a red button 'Neues Zimmer anlegen' and a sub-header 'Schlafzimmer - 1'. The main area is divided into 'Zimmer-Klassiker', 'Alle Gegenstände', and 'Selbst anlegen'. Under 'Alle Gegenstände', there's a search bar and a list of items with plus and minus buttons to adjust quantities. The 'Selbst anlegen' section shows a list of items already added to the room, such as 'Doppelmatratze', 'Decken-/ Hängelampe', 'Bild L', 'Fernseher', 'Hocker', 'Kleiderschrank', and 'Nachtkästchen/-tisch'. At the bottom, there's a section 'Umzugskartons / -boxen auswählen' with three options: 'Eigene Kartons' (18), 'Umzugskartons kaufen' (3,50 €/Stück), and 'Kleiderboxen mieten' (9,90 €/Stück). Navigation buttons 'Zurück' and 'Weiter' are at the bottom.

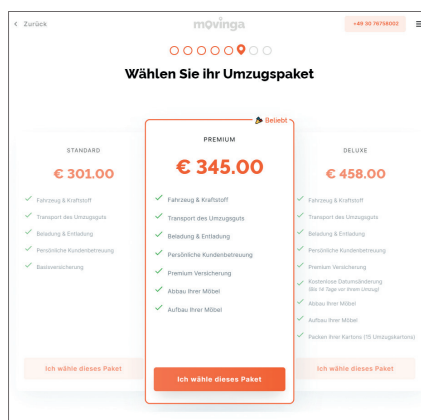
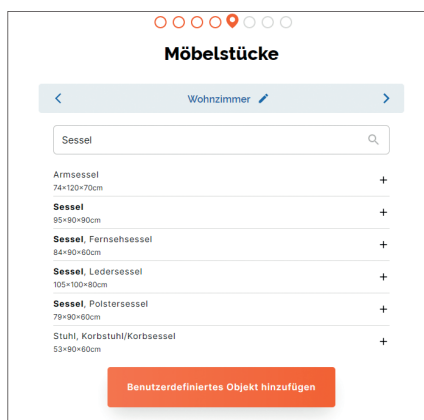
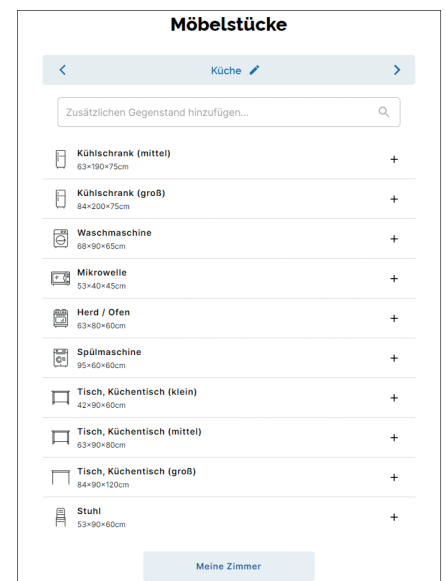
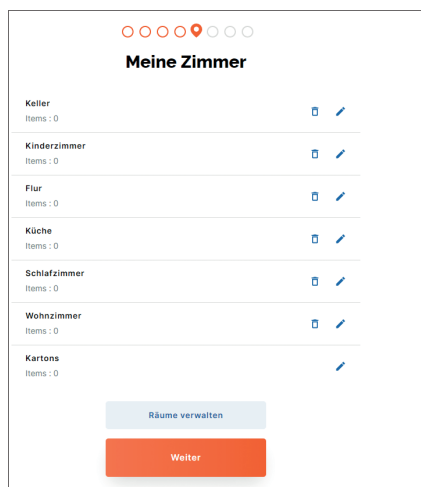
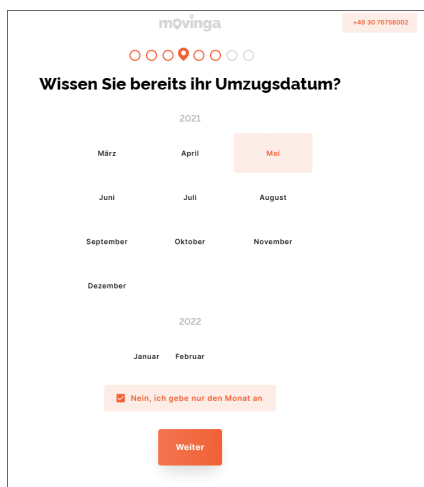
Viel zu klicken und zu gucken: Mymovingpartner setzt bei der UGL-Ermittlung auf viele Info- und Auswahlmasken, die auf nur einer Ansichtseite auftauchen.

buchen oder auch nur eine Preisauskunft erhalten wollen, geben ihre Umzugsadressdetails, ihr Umzugsgut und gewünschte Services ein. Am Ende wird ein Festpreisangebot ausgeworfen, welches auf den jeweiligen Preisen des Spediteurs fußt. Die Umzugsdetails, bestehend aus Volumen, Services und Kartonagen, verschickt der Rechner als pdf direkt an den Spediteur. Der wiederum entscheidet bei reinen Anfragen, ob

er diese annimmt, bearbeitet oder ein alternatives Umzugsdatum vorschlägt. „Niemand hat mit der klassischen Akquise eine 100-prozentige Abschlussquote“, erklärt Drago. „Ein Spediteur hat höchstens 30 Prozent. Mit einer Onlinebuchung entfällt jede Akquise.“ Digitale Tools mit automatischer Erkennungsrate wie Yembo findet Drago gut: „Da sind wir dran“, sagt er. „Das ist definitiv die Zukunft.“

„Wer, wenn nicht wir!“ Movinga arbeitet an eigener KI-UGL

Onliner Movinga ist aktuell der einzige Plattformanbieter, der ein digitales Buchungstool nutzt, dieses aber nicht an angeschlossene Partner lizenziert. Dennoch kann man die Berliner nicht außen vor lassen, zumal sie an neuen digitalen Lösungen arbeiten.



Saubere Optik, flotter Ablauf, reduzierte Abfrage: Movinga gibt sein Buchungstool nicht aus der Hand, es läuft ausschließlich auf der eigenen Website.

Die Möglichkeit einer rein digitalen Onlinebuchung hat Movinga Anfang 2020 eingeführt: „Sie kommt sehr gut bei den Kunden an und wird laufend verfeinert, um die Konversionsraten zu erfüllen“, erklärt Silvio Hinteregger, einer der beiden neuen Movinga-Geschäftsführer. „Wir haben ein Tech-Team, das

sich um dieses Thema kümmert: Das Tool wurde von uns komplett ‚inhouse‘ entwickelt. Dies ist auch ein USP gegenüber anderen traditionellen Playern. Zum Beispiel kann ein Umzug bei uns rein digital mit nur zwei Tagen Vorlaufzeit gebucht werden.“ Der Schlüssel zum Movinga-Tool ist für

ihn die Auswertung der eigenen Daten: „Aufgrund der Masse der Umzüge können wir anonyme Daten sammeln und unser Pricing dynamisch nach etlichen Faktoren so wie Location, Competition, Vorausbuchungszeit, Partner Density, Onlinenachfrage et cetera abstimmen“, sagt Hinteregger. „Unser Pricing ist eine unsere Kernkompetenzen und einer der wichtigsten Bausteine unseres Geschäfts. Hier sind wir sehr dynamisch und wollen dem Kunden immer den besten Preis anbieten.“ Einer der Clous von Movinga sind vorausgefüllte Muster-Umzugsgutlisten für angewählte Räume, aus denen sich Einrichtungsgegenstände abwählen lassen, statt sie aufwendig hinzuzufügen (siehe **der möbelspediteur 01.2021**). „Die vorausgefüllte UGL wird durch Testings laufend verfeinert“, erklärt er

kurz. Wie die meisten Anbieter digitaler Umzugslösungen begeistert sich auch Silvio Hinteregger generell für eine automatische Erkennung von Umzugsgütern via intelligenter Software: „Eine AI-basierte UGL ist ein sehr spannendes Thema, das wir uns seit geraumer Zeit näher ansehen. Wir haben die Basis einer in-house-Entwicklung schon geschaffen und sprechen parallel mit Yembo und Co. Wer, wenn nicht wir, wird der Erste sein, der dieses Feature an den Endkunden bringt!“

„Partner-App für alle Umzugspeditionen“

Für Movinga arbeiten nach Aussage des Unternehmenslenkers aktuell rund 600 Umzugsfirmen in Europa. Movinga ist in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Schweden aktiv. „Wir haben jetzt unsere Partner-App als zentrale Anlaufstelle für unsere Partnerunternehmen in ganz Europa. Über die App können die fertig gebuchten Umzüge gepickt und Leads gekauft werden. Wir wollen die Partner-App als CRM-Lösung, also eine Kombi aus Angebotserstellung, Kalender- und Bezahlungsfunktion, für alle Umzugsunternehmen positionieren.“ Darüber hinaus arbeite sein Team an „einem sehr spannenden B2B-/B2C-Projekt“: Hier handelt es sich um LTL-Zustellservices in der Möbelindustrie und Onlineshops, die auch an unsere Partner vergeben werden. Die Nachfrage, Möbel online zu kaufen, ist drastisch gestiegen. Dem wollen wir nachkommen und unseren Partnern noch mehr Aufträge in diesem Bereich vermitteln. Hinzu kommt, dass unsere Partner auch „added value“-Services anbieten können, also den Aufbau der Möbelstücke, Entsorgung alter Möbel sowie Mietnahme des Verpackungsmaterials.“ Movinga habe schon Verträge mit großen E-Commerce Playern und Neumöbelfabriken geschlossen.

Handled.com: Der Rechner der Unigroup

Unigroup, die Muttergesellschaft von United Van Lines und Mayflower Transit, hat die Plattform Handled gekauft. Und damit auch deren IT-Stärke und den Umzugsrechner.

Moving Services

When are you moving?
We'll check to make sure we have the best people available on that day.

PICK UP DATE
April 29, 2021

Moving Services

Where are you moving from?
With your address and a few home details, we can get you an instant, guaranteed price for your move — no hidden fees, no surprises.

LOCATION TYPE *

House Apartment Studio Storage

PICK UP LOCATION *

Enter full address or zip code

Moving Services

Are you moving any special items?
These items require an additional level of care. If necessary, we'll schedule professionals to prepare prior to your move.

<input type="checkbox"/> Antique Items and/or Art	<input type="checkbox"/> Dryer
<input type="checkbox"/> Exercise Equipment	<input type="checkbox"/> Glass or Marble Table
<input type="checkbox"/> Large Mirror	<input type="checkbox"/> Large Power Tool
<input type="checkbox"/> Large Safe	<input type="checkbox"/> Medical Equipment
<input type="checkbox"/> Piano	<input type="checkbox"/> Refrigerator
<input type="checkbox"/> Specialized Bed	<input type="checkbox"/> Table Set (10+ Seat)
<input type="checkbox"/> Television (40in+)	<input type="checkbox"/> Washer

Die Unigroup ist einer der Umzugsgiganten dieser Welt: Sie ist unter anderem die Muttergesellschaft von United Van Lines, Amerikas größtem Umzugsunternehmen, und Mayflower Transit. Am 10. März gab die Unigroup die Übernahme der Plattform handled.com bekannt.

Handled.com gibt es seit 2018: Es ist eine digitale Vermittlungs- und Buchungsplattform, die zuletzt in 95 US-Städte aktiv war. „Zuletzt“ deswegen, denn mit der Übernahme durch Unigroup wurde die Website vorübergehend stillgelegt, denn neue Aufträge ließen sich nicht mehr tätigen: Der gesamte Buchungsprozess liegt auf Eis. Welche Pläne die Unigroup mit der Übernahme wirklich vollziehen will, ist aktuell eher fraglich: Womöglich geht es dem Umzugsriesen nur um

die Technologien hinter der Plattform, denn in den zweieinhalb Jahren seines Bestehens wurden via handled.com nur knapp 2.000 Umzugskunden bedient.

Obwohl recht gut und optisch ungewöhnlich gemacht, fehlte Handled auch die Akzeptanz seitens der Dienstleister: Nur etwa 100 Umzugsunternehmen sollen die Plattformlösungen genutzt haben. Unterstützt durch KI- und Machine-Learning-Technologien warf Handled sofortige und garantierte Fixpreise aus, erstellte automatisierte Umzugsgutlisten in einer eigenen App-Lösung und bot darüber hinaus eine Leistung an, die man „personalisierten Concierge-Services“ nannte. Einfach übersetzt handelte es sich dabei um Zusatzdienstleistungen von Umzugsspeditionen, die über das reine Tragen, Verstauen und Transportieren des Umzugsguts hinausgingen.

„Handled war ein erfolgreicher Disruptor auf dem Markt und hat uns geholfen, die Bedürfnisse heutiger Kunden durch schnelle Preisquote, erhöhte Kommunikation, Sichtbarkeit und Transparenz, jederzeitigen Zugriff und Concierge-Fähigkeiten auf einzigartige Weise zu erfüllen“, schrieb Marc Rogers, Präsident und CEO der Unigroup, in seiner Übernahmemitteilung. „Der Erfolg von Handled, die stärkere Umstellung der Verbraucher auf digitale Buchungen und die Umstände durch die Covid19-Herausforderungen trieben die Entscheidung voran, Handled in die Markenfamilie der Unigroup zu ergänzen.“

Moving Services

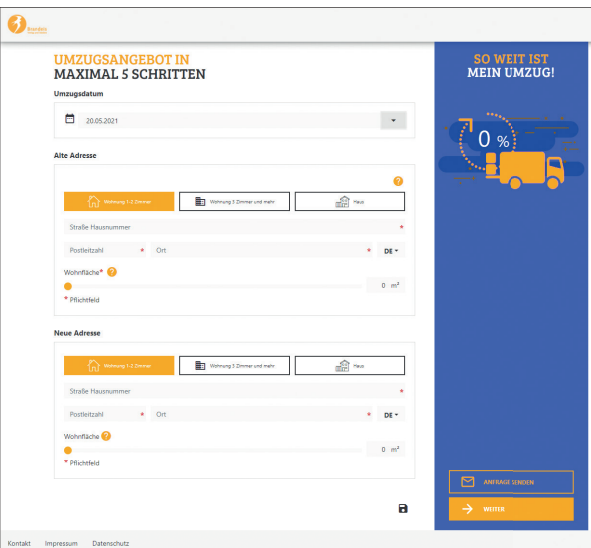
When are you moving?
We'll check to make sure we have the best people available on that day.

PICK UP DATE
Select a date.

Back Next

„Aufträge ohne Arbeit“ DMG und Neometrik rechnen mit

Das Gemeinschaftsprodukt der hessischen Softwareschmiede Neometrik und der DMG ist der jüngste Neuzugang im Reigen der Umzugsrechner mit Buchungsfunktion: In fünf Schritten führt er Umzugskunden zum Fixpreis und kommt mit mächtigem Backend.

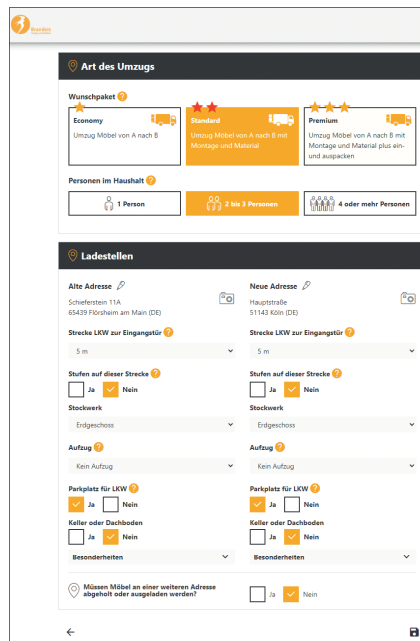


Fünf Schritte und 100 Prozent: In Echtzeit rechnet der Generator mit und begleitet die Umzugsanfrage – alle Farben sind für Umzugsspediteure in Firmen-Cl- änderbar.

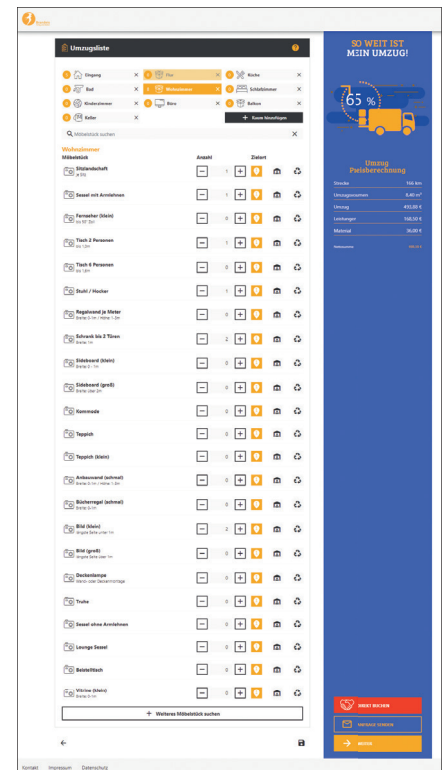
Aus der neuen Kooperation, bestehend aus dem Softwarespezialisten Neometrik aus Heusenstamm und dem Vertriebsprofi DMG aus Flörsheim, kommt ein weiteres Rechen- und Buchungstool für digital abzuschließende Umzüge auf den Markt. In einigen Details bietet es – sowohl für Umzugskunden als auch Umzugslogistiker – bekannte und vertraute Funktionen, besticht aber durch exklusive Lösungsansätze.

Als einziger Anbieter aus diesem Titelspezial hat uns die DMG* in sein Backend gelassen und einen Blick auf die Einstellungen gewährt, die Umzugsunternehmer dort vornehmen können.

Den Umzugspreisgenerator (eine komplett nutzbare Demo lässt sich via



www.dmg-ag.de/rechner aufrufen), setzt auf ein Interface, das den Umzugskunden „in fünf Schritten“ durch die Berechnung führt. In Echtzeit wird ein Umzugspreis ausgegeben, so die grafisch angepasste UGL mit einzelnen Zimmern und Gegenstände ausgefüllt wird. Am Ende lässt sich eine Anfrage an den Möbelspediteur absenden oder gleich den Umzugsauftrag buchen. Das schlaue Rechentool lässt sich auf der Speditors-Firmenwebsite einbetten, zeitgleich existiert aber auch immer eine eigene Unterseite auf umzugspreisgenerator.de, was einen weiteren Weg ermöglicht: Per E-Mail kann so ein Link an den Kunden verschickt werden. „Der Vorteil unserer Lösung ist, dass sie sich wirklich überall einsetzen



lässt“, erklärt Thorsten Klemm, der auf Seiten der DMG mit Neometrik an dem Projekt gearbeitet hat. „Ein Interessent kann das selbstständig ausfüllen, aber ein Umzugsberater kann den Rechner zur schnellen Fixpreisberechnung auch bei der Akquise vor Ort, in der Wohnung des Kunden einsetzen. Oder sogar am Telefon, wenn ein Interessent in der Spedition anruft.“

Sämtliche Preise lassen sich individuell im Backend des Preisgenerators einstellen: Stundensätze für die Mitarbeiter, für den Lkw, für Verpackungsmaterialien und die Versicherung. „Selbst

Krügel Hamburg rechnet online seit 2016

Sprung zurück: Vor beinahe fünf Jahren ging Krügel als eines der ersten traditionellen Umzugsunternehmen mit gleich mehreren Onlinerechnern „live“. Ein Update.

The screenshot shows a web interface for calculating moving costs. It includes sections for 'Transport', 'Materialien', and 'Leistungen'. There are input fields for 'Durchschnittsgeschwindigkeit', 'Fernverkehr', 'Rüstzeit', 'Regionale Preise', 'Tagespreise', 'Schwellenrechnung', 'Teil-Einstellungen', and 'Versicherung'. Below these are 'Fahrzeuge und Personal' with a table of vehicle types and their associated costs.

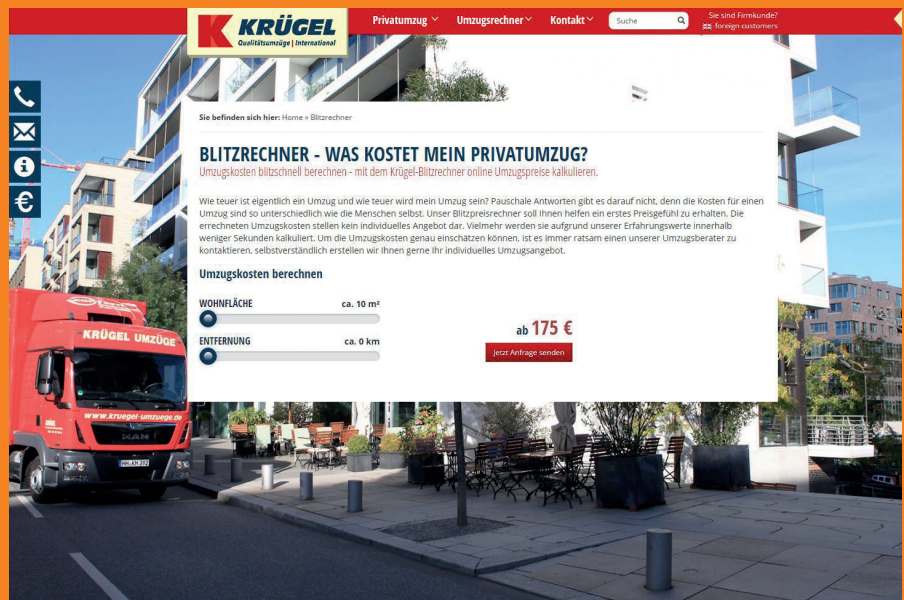
Fahrzeugtyp	Preis à Stück	Personenstunden
Mobilfunkfahrzeug	2200 €	1,23 €
Mobilfunkvan	1600 €	1,50 €
Bus	2000 €	0,90 €
Fahrer	2400 €	0,90 €
Träger	2150 €	0,90 €
Transport als Einzelstück		0,90 €

This screenshot shows a calendar interface for setting daily prices. The calendar is divided into months from January to July. Each day has a percentage value indicating the price adjustment for that day. For example, in January, the price is 10.00% for most days, while in February, it drops to 0.00% for most days. The interface allows for individual price setting for each day.

Kommt mit mächtigem Backend: Alle Preise lassen sich individuell einstellen, selbst die Hinterlegung von Tagespreisen sieht das DMG/Neometrik-Tool vor.

die Einstellung von Tagessätzen ist möglich“, so Klemt, „um so geringere Preise an Leertagen oder höhere Preise an Spizentagen zu hinterlegen. Das geht für bestimmte Wochentage, aber auch für jeden einzelnen Tag gesondert.“ Er hat eine kurze Formel für den Rechner gefunden: „Das sind Aufträge ohne Arbeit und der Rechner kostet kaum etwas“, so Klemt.

*Brandeis Verlag und Medien ist eine 100-prozentige Tochter der DMG Aktiengesellschaft.



In der möbelspediteur 11.2016 berichteten wir über die Veränderungen, die Krügel aus Hamburg auf seiner Website vorgenommen hatte. Einen detaillierten Online-Umzugsguttrechner nutzte der Umzugsbetrieb bereits länger auf der Homepage. Allerdings sprangen bei diesem damals 50 Prozent der Kunden vorzeitig ab. Krügel ergänzte das Tool um einen abgespeckten „Blitzrechner“. „Viele Kunden, die sich auf unserer Webseite tummeln, sind auf der Suche nach einem Angebot“, sagte uns damals Krügel-Prokurist Marco Bock. „Und die Eingaben, die bei unserem bisherigen Rechner erforderlich sind, um überhaupt einmal ein Angebot zu erstellen, sind zu komplex. Oder zu umfangreich. Denn wir haben festgestellt, dass viele Nutzer den Vorgang mittendrin abbrechen, weil sie keine Lust haben, so viele Informationen im Vorfeld einzugeben.“ Nachfassen war mangels Kontaktdaten schwer bis nicht möglich.

Inzwischen sind viereinhalb Jahre vergangen, doch auf der Krügel-Website sehen Blitz- und Umzugskostenrechner immer noch aus wie damals - neu hinzugekommen

ist allerdings das Feld „Digitale Besichtigung“ - dahinter verbirgt sie die bekannte Mover-scan-Lösung. „Krügel wird gerade runderneuert und ergänzt“, erklärt Marco Bock auf unsere Anfrage am Telefon. „Auch werden wir Videobesichtigungen anbieten. Wir wollen Kunden aber auch was anderes anbieten und fahren deswegen unterschiedlich: „Bei Krosanke haben wir den Mymovingpartner-Rechner integriert, bei Klingenberg ist die neuere Version des Movineo-Rechners aktiv geschaltet. „Inzwischen hätten die Anfragen auch zugenommen, die über diese digitalen Tools ins Haus kommen: „Verglichen mit 2016 ist das schon deutlich mehr geworden“, erklärt Bock. „Auch der eine oder andere feste Auftrag kommt beispielsweise bei Krosanke rein - bei Krügel wird ja nur ein Preis errechnet und wir verschicken dann ein Angebot.“

In allen Rechentools der Firmen von Alexander von Drathen stecken jedoch eigene Preise, die im jeweiligen System hinterlegt sind. Wer selbstvergleichen will: Unser Screenshot zeigt die Krügel-Website und deren Blitzrechner im Oktober 2016.

Wir entwickeln Leads weiter“ Umzugsauktion-Chef Christian Gimbel

Die heutige Axel-Springer-Tochter Umzugsauktion ist eines der digitalen Urgesteine im Umzugsmarkt. Durch viele Hände ist das Portal gegangen, aber viele Veränderungen hat es auch ausprobiert und angestoßen. Digitale Fixbuchungen will es nicht anbieten.

Herr Gimbel, Portale und Anbieter wie Mymovingpartner, DMG und Neometrik, Sirelo und Movinga nutzen Umzugsrechner und Buchungstool; alle haben dasselbe Ziel, aber jeder einen anderen Weg zum digitalen Abschluss eines Umzugsvertrages gewählt...

Gimbel: ...ich würde behaupten, dass nicht jeder das gleiche Ziel hat: Denn schaut man mal nicht auf den Umsatz als Ziel, sondern an welcher Stelle er generiert wird, so wird klar, dass die Produktentwicklungen in unterschiedliche Richtungen gehen und auch die Anforderungen an das Produkt anders sind. Das heißt, möchte man vermitteln oder ist man selbst Auftragnehmer und gibt diese an Subunternehmer weiter, oder möchte man den Erfolg der Firmen steigern weil man erst damit und daran profitiert oder ist das sekundär,

weil man im Lead-Modell nach Auslieferungen abrechnet? Das sind aus meiner Sicht wesentliche Unterschiede im Geschäftsmodell und essenziell für die Produktentwicklung. Und das macht uns, bei Umzugsauktion.de und Umzugspreisvergleich.de, absolut einzigartig am deutschen Markt – wir bieten unseren Kunden, also den Umzugsfirmen, verschiedene Produktvarianten an, und diese können das Modell bei uns selbst wählen.

Ich glaube aber nicht, dass die Marktveränderungen der letzten Jahre bei Ihnen unbeobachtet bleiben. Was tut sich künftig bei Ihnen?

Gimbel: Ja, wir merken auch, dass sich am Markt etwas getan hat. Durch die Corona-Pandemie und die Umstände sind Umzugsfirmen etwas digitalaffiner geworden. Aber vor allem hat sich der digitale Wandel bei den Umziehenden bemerkbar gemacht. So gesehen war es ja auch ein Zwang für alle, sich anzupassen und stärker ‚digitaler‘ zu werden. Die Bereitschaft und das Mindset haben sich bei beiden Gruppen deutlich erhöht, insbesondere der Umziehende hat eine höhere Akzeptanz, sich eine Umzugsfirma über das Internet zu suchen und zu beauftragen. An dieser Stelle sind das Schaffen von Transparenz und Vertrauen die wichtigsten Punkte. Das erfahren wir aus den Beratungsgesprächen mit den Umziehenden.

Arbeiten Sie an der Möglichkeit, rein digitale Buchungen, also wie eine Reise oder einen Kauf bei einem Onlinehändler, anzubieten? Oder haben Sie solche Konstrukte mal angestoßen?

Gimbel: Umzugsauktion ist 2003 mit einer Internetplattform an den Start gegangen, als E-Mails für viele noch Neuland war und noch nicht als anerkanntes Beweismittel vor Gericht gegolten hat. Wir waren also schon sehr früh digital unterwegs und unsere Aufgabe war es vor allem immer, Umzugsfirmen von unserem digitalen Produkt zu überzeugen und die digitalen Transformationen unserer Partnerfirmen zu begleiten. In der Vergangenheit hatten wir schon ein paar Produktentwicklungen auf digitaler Ebene, die sich sowohl als Erfolg als auch als Misserfolg herausstellten. Bei allen Entwicklungen in der Kommunikation mit dem Umzugskunden oder der Umzugsfirma, ob per Telefon, E-Mail, SMS, Chat, Whatsapp oder Videotelefonie, haben wir eines nicht aus den Augen verloren: die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden.

Sie kennen Megatools wie Yembo sicherlich. Wie interessant ist für Sie die Entwicklung eigener, automatisierter AI-Umzugsgütererkennung und -Volumenberechnung? Oder eine Lizenzierung solcher Programme?

Gimbel: Wir haben schon verschiedene Dinge getestet. Letztendlich haben wir noch nichts eingesetzt, was uns richtig überzeugen und die Erfahrung und Arbeit unserer Mitarbeiter oder die der



Foto: Umzugsauktion.de

Oberster Umzugshüter in Schallstadt: Christian Gimbel ist seit Oktober 217 Geschäftsführer von Umzugsauktion.de.

Umzugsfirmen ersetzen könnte. Ja, es lassen sich mit Tools verschiedener Anbieter Ladevolumen automatisch ermitteln, aber eine Besichtigung, ob digital oder vor Ort, und das persönliche Gespräch mit einem unserer Umzugsberater sind für uns immer noch ein Kernbestandteil. Prinzipiell sind wir aufgeschlossen für neue Lösungen und wir werden diese immer nach dem Nutzen-Preis-Leistungs-Verhältnis bewerten. Yembo ist sicherlich eine dieser interessanten Lösungen, aber drei Dinge machen es für mich aktuell noch nicht attraktiv genug: Erstens ist der Entwicklungsaufwand sehr hoch, das Objekt-Mapping auf das eigene System anzupassen, zweitens verursacht es weitere Kosten, die den Leadpreis erhöhen – beziehungsweise die Marge reduzieren – würden und zu guter Letzt müssten noch mehr digitale Besichtigungen stattfinden. Die meisten Kunden wollen das noch nicht. Aktuell können wir das Aufkommen und die Anforderungen gut mit einer digitalen Besichtigung, Standardlösungen von mobilen Endgeräten und einer direkten Erfassung in unser System abbilden. Und oft sind solche Informationen am wichtigsten, die die Tools eh nicht liefern können und sich in einem Gespräch ergeben oder durch Hinterfragen auftauchen.

Sie sehen Onlinebuchungen also nicht als neue Konkurrenz zum klassischen Weg, Leads an mehrere

Partner abzugeben? Einträglicher und risikoärmer ist natürlich ein Lead-Konzept.

Gimbel: Im Hinblick auf unsere Partnerfirmen fokussieren wir uns auf die Kontaktvermittlung und vertriebliche Unterstützung. Wir sehen es als gravierenden Fehler an, den Firmen die Möglichkeit zu nehmen, vertriebsaktiv zu sein, indem wir eine Buchungsplattform aufbauen, wo sich die Firmen in ihrer vertrieblichen Leistung nicht mehr differenzieren können. Wir sehen uns auch zukünftig als Vermittler und Partner zwischen Umzugskunde und Umzugsfirma und legen größten Wert darauf, beide zu unterstützen. Wir wollen kein Auftragsabwickler werden und fertige Aufträge an Sub'ler vergeben. Unser Ausschreibungsmodell ist einzigartig und wir sind hervorragend digital aufgestellt. Die Kommunikationskanäle werden um die aktuell gängigen erweitert, an den Stellen der Customer Journey, wo sie sinnvoll sind, eben mit der digitalen Besichtigung und via Whatsapp-Chat. Beim Lead-Modell arbeiten wir gerade an einer Weiterentwicklung. Erfahrungsgemäß sind hier die großen Herausforderungen, vor der Leadvermittlung die Qualifizierungsqualität zu steigern, nach der Leadvermittlung die Vertriebsphase der Firma zu supporten und dem Kunden den Austausch mit der oder den Firmen so angenehm wie möglich zu gestalten. Deswegen arbeiten wir intensiv an



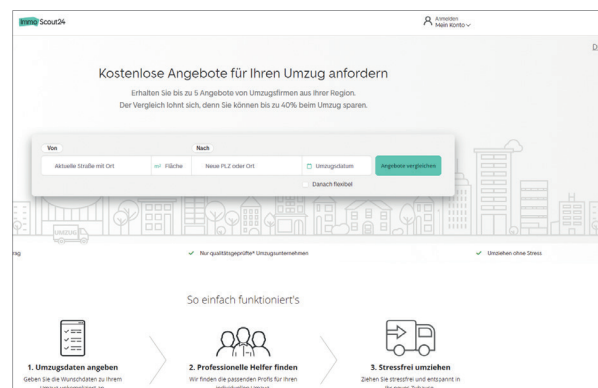
Doppeltes Flottchen: Gimbel setzt auf Umzugsauktion.de und Umzugspreisvergleich.de

der Weiterentwicklung, die Umzugsgütererfassung zu optimieren, zum Beispiel durch intuitive und mobil optimierte Eingabemasken, Bilderuploads, Terminvereinbarungs-Assistenten oder dem Aufbau von Kommunikationskanälen. Diese Features wollen wir gezielt auch in der Strecke nach der Kontaktvermittlung implementieren, um Informationen zu bündeln und zentraler bereitzustellen. Bewertungen zum Beispiel binden wir schon heute effektiv als Mittel ein, Transparenz und Vertrauen beim Umzugskunden zu schaffen. Wir sammeln eigene und andere relevante Bewertungen aus dem Netz, bündeln diese und stellen diese dem Kunden bereit, das ist im e-Commerce bei Konsumprodukten, also Sternebewertungen, schon ein alter Hut.

Immoscout: „Größere technische Anpassungen sind nicht geplant“

Auch Umzugsvermittler Immoscout24 hatten wir mehrere Fragen zum Themenbereich Umzugsrechner und Buchungstools gestellt. Von Silke Ernst, Senior PR & Communications Manager ImmoScout24, kam diese zentrale Antwort.

„Die Nachfrage nach Umzugsunternehmen ist im Zuge der Corona-Pandemie und der damit einhergehenden Kontakteinschränkungen gestiegen. Unsere aktuelle Herangehensweise, Leads an qualifizierte Umzugsunternehmen weiterzugeben, hat sich im Zuge dessen bewährt. Unser Augenmerk liegt auf der Vermittlung qualitativ hochwertiger Umzugspartner, die die aktuellen Hygienevorschriften und -regeln optimal einhalten können. Unseren Partnern bieten wir diesbezüglich weitreichende Informationen und Hilfestellungen. Um unseren Qualitätsfokus weiter auszubauen, werden wir demnächst unsere Zertifizierungskategorien aktualisieren. Zudem stehen einige Designanpassungen an, die die Nutzerfreundlichkeit weiter erhöhen werden. Größere technische Anpassungen sind darüber hinaus nicht geplant.“



Eine für alles

Neue Tauschplattform Movers Point

Jürgen Röder und Dominik Selisch werfen über 60 Jahre Umzugs-Knowhow in die Waage. Selisch ist seit Ende 2014 mit einem eigenen Umzugsunternehmen aktiv, Röder seit Jahresbeginn. Wichtiger aber: Die zwei gründeten die neue One-Stop-Plattform Movers Point.

Nach fast 40 Jahren bei DB Schenker ist Jürgen Röder Anfang 2021 in die Selbstständigkeit gesprungen: Zum einen gründete er Team Umzüge Schweinfurt, zum anderen stieg er in die neu entstehende movers-point.de mit seiner Expertise und Erfahrung ein. Dominik Selisch, dem Umzüge Selisch in Forchheim gehört, und Röder entwickelten das inzwischen gelaunchte Portal zusammen mit einem IT-Fachmann, wobei Röder stärker redaktionell integriert war, während Selisch das Grundgerüst anlegte. Movers Point folgt einem „all in

one“-Ansatz für Umzugsspediteure und Neumöbler, dass auf einem digitalen Marktplatz nicht nur Laderaumangebote geteilt werden können, sondern auch Teamgestaltung, Verkäufe und vieles mehr an einem Punkt gebündelt angeboten werden – eben dem „Movers Point“.

Ebay trifft auf Unendlich-Pinnwand

Vorstellen kann man sich das Portal als eine Mischung aus Ebay und einer unendlich verlängerbaren Pinnwand – diese allerdings mit dezidiert einstellbaren Such- und Benachrichtigungsfunktionen. „Wir kennen das alle aus dem täglichen Geschäft“, erklärt Röder, „du suchst

ständig einen Kollegen. Ich selbst beispielsweise habe jetzt in Saarbrücken einen gesucht. Du suchst auch ständig Halteverbotszonen, nach Personal, nach Technikern, nach Schreibern oder nach Packmaterialabholung oder -zustellung.“

Neustart ohne bestehende Marktanbieter

Obwohl es – mehr oder minder – alle Module, die Movers Point bietet, auch einzeln am Markt gibt, stand nie die Frage im Raum, mit bestehenden Anbietern wie entladehilfen.com, United Movers von Neometrik, festen Gruppen auf Facebook oder der Essener Frachtbörse Transhelp zu kooperieren: Movers Point wollte sich bewusst keinen



Suchen und finden: Movers Point bietet viele Rubriken für eingestellte Aufträge.

Wollen Umzugsspediteuren auf einer komplett neuen Plattform einen: Dominik Selisch (l.) und Jürgen Röder.



0 Guthaben: 20 Punkte MEIN KONTO

Anzeige einstellen

Finden

Auftragsradar einrichten

Mit dem Auftragsradar verpassen Sie keine wichtigen Aufträge oder Angebote.

Aktivieren Sie hier die Kategorien, die für Sie von Interesse sind. Unser System benachrichtigt Sie dann automatisch über neue Einträge per E-Mail. Sie können auch einen Umkreis, bezogen auf Ihren Firmenstandort, angeben, um die Nachrichten auf diesen zu begrenzen. Geben Sie keinen Umkreis an, erhalten Sie Informationen über alle Einträge.

Zusammenarbeit / Kooperation

- | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----|
| <input checked="" type="checkbox"/> Umzug / Auftrag abgeben | Umkreis angeben | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Freie Kapazitäten | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input checked="" type="checkbox"/> Überladung / Notfall | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Be-/Entladehilfen | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Küchen & Möbelmontagen | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Schwer-/Spezialtransporte | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input checked="" type="checkbox"/> Möbellift | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Container | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input checked="" type="checkbox"/> Zollabfertigung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Packmaterialabholung/-zustellung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Lagerfläche/ Möbelspeicherung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input checked="" type="checkbox"/> Schadensbehebung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Halbleverbozone | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Besichtigung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Groß- und Gemeinschaftsprojekte | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Renovierungsaufträge | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Transporte | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Akten-/Archivmanagement | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Vermietung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Geschäftsauflösung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Sonstige Arbeiten | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Klavier-/Flügeltransporte | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Entsorgung | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Kunstlogistik/transporte | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Hightech-Logistik | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Handwerkerstellung Elektro/Sanitär/Möbel | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |

Materialbörse

- | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----|
| <input type="checkbox"/> Holzkisten / Spezialverpackung | Umkreis angeben | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Umzugsbedarf | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Fahrzeuge | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Ausrüstung / Equipment | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |

Umzugsanfragen

- | | | | |
|--|----------------------|----------------------|----|
| <input checked="" type="checkbox"/> neue Umzugsanfragen (privat) | Umkreis angeben | <input type="text"/> | km |
| <input checked="" type="checkbox"/> neue Umzugsanfragen (gewerblich) | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> neue Umzugsanfragen (Behörden) | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |
| <input type="checkbox"/> Lagerfläche gesucht | <input type="text"/> | <input type="text"/> | km |

BENACHRICHTIGUNGEN EMBEHCHELN

MOVERS POINT
09191 / 353 999 3
anfrage@movers-point.de

einfach. kontakte. finden.

Leistungen
Preise
Kontakt
Mein Konto
Logout

Die Nachrichtenzentrale: Detailliert lässt sich einstellen, wann eine Benachrichtigung rausgehen soll und welche Offerten außen vor bleiben sollen.

Kooperationspartner ins Boot holen, sondern einen Neustart aus eigener Hand und einem Guss wagen.

Dennoch ist die Zielgruppe eine ähnliche wie bei den oben genannten Anbietern: „Wir zielen ab auf die ordentlichen Spediteure“, zieht Röder eine klare Linie. „Wir wollen das ganze graue oder schwarze Gewerbe nicht bei uns haben, die ja heute auch zuhauf im Internet unterwegs sind. Wir wollen das seriöse deutsche Möbeltransportgewerbe.“ Erreichen Movers Point Anfragen, die ersichtlich aus dem grauen Bereich kämen, würden diese nicht angenommen.

Unterstützen soll die beteiligten Partner auch ein noch zu schaffendes Bewertungssystem, bei dem Auftraggeber ihre Kollegen nach einem abgeschlossenen Job ein Urteil hinterlassen können. So sollen Mitglieder, die „mit halbseidnem Personal ankommen oder Terminzusagen nicht einhalten können“ (O-Ton Röder), entsprechend herausgefiltert werden.

Da der Schlüssel zum Funktionieren des Portals eine rege Unterstützung ist, setzen Selisch und Röder auf einen kostenfreien Drei-Monats-Testzugang für Interessierte aus dem Gewerbe.

- Anzeige -



Kundenberater (m/w/d)

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort einen Kundenberater (m/w/d) mit Erfahrungen aus der Umzugsbranche.

Sie kennen sich mit Umzügen aus, haben selbst schon welche verkauft oder geplant. Außerdem haben Sie Erfahrungen mit Softwarelösungen aus der Branche und eine gewisse IT-Affinität.

Dann suchen wir Sie!

Ihr Aufgabengebiet umfasst die Gewinnung von Neukunden sowie die Betreuung des vorhandenen Kundenstamms. Eigenverantwortliches Arbeiten und Zuverlässigkeit sind Voraussetzung.

Ihr Profil

- Führerscheinklasse B (erforderlich)
- Freundliches, serviceorientiertes Auftreten
- Ordentliches Erscheinungsbild
- Zuverlässiges Arbeiten
- Teamfähigkeit

Sie erwartet

- Eigener Firmen-Pkw
- Angenehme Arbeitsatmosphäre
- Abwechslungsreiche Festanstellung
- Angemessene Vergütung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schicken Sie uns Ihre Bewerbung per Mail an: bewerbung@neometrik.com

NeoMetrik GmbH

Philipp-Reis-Str. 4–8
63150 Heusenstamm

info@neometrik.com
www.neometrik.com

Hochgesang geht zur SVG

20 Jahre AMÖ enden

Erst Pressesprecher, dann Geschäftsführer: Nach 20 Jahren im Bundesverband Möbelspedition und Logistik nimmt Dierk Hochgesang seinen Hut und im Oktober den Posten als zweiter Vorstand bei der SVG in Frankfurt ein.



Künftig heißt es Frankfurt statt Hattersheim: Hochgesang übernimmt einen Vorstandsjob bei der SVG.

„Personalie: Dierk Hochgesang neuer Mitarbeiter in der Geschäftsführung“ hieß es blass in der Pressemitteilung des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik am 30. Oktober 2001. Der damals 32-Jährige trat in die Fußstapfen von Wolfgang Kownatka, der seinerseits 21 Jahre im Verband aktiv war. Hochgesang, 1969 in Bad Nauheim geboren, ging nach seinem Abitur als Zeitoffizier zur Bundeswehr und studierte von 1990 bis 1994 Staatswissenschaft auf der Bundeswehruniversität in München. Im August 2000 verließ er die Heeresgemeinschaft, um rund ein Jahr als Firmenkundenberater für die Allgemeine Kreditversicherung im

Großraum Hamburg zu arbeiten.

Am 1. November 2001 dockte er beim Bundesverband Möbelspedition an. Damals zählte der Verband noch 1.350 Mitglieder – zum Vergleich: aktuell sind es nur noch rund 800, die Zahlen sanken konstant über die Jahre. Rund sieben Jahre war Hochgesang das offizielle Sprachrohr des Bundesverbandes: 2008 übernahm er die Position des Geschäftsführers. Mit diesen rund sieben Jahren als Verbandssprecher war er einer der langjährigsten Mitarbeiter auf dieser Position. Bis heute folgten ihm sechs Sprecher nach, die nur wenige Monate bis längstens knapp drei Jahre blieben.

Unter „DiHo“ zog sich die AMÖ aus der europäischen Möbeltransportvereinigung Fedemac zurück und brachte als einziger europäischer Verband sogar den Auflösungsantrag der als verkrustet und flügelahm geltenden Gemeinschaft ein – der Vorstoß scheiterte. Prekär: Das Fedemac-Office war die Geschäftsstelle der AMÖ.

Abkehr vom DSLV, Hinkehr zum BGL

Verbunden ist die Ära Hochgesang mit der Abkehr vom DSLV und der Zuwendung zum BGL. Ab 2001 war die AMÖ per Kooperationsvertrag mit dem Bundesverband Spedition und Logistik (nach späterer Fusion des BSL mit der VKS entstand daraus der DSLV) verbunden – zu dem in Frankfurt ansässigen Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung wahrte man Distanz.

Als 2017 Professor Dirk Engelhardt neuer Hauptgeschäftsführer des BGL wurde (seit einer Satzungsänderung ist er heute Vorstandssprecher), änderte die AMÖ daraufhin in den folgenden Monaten ihren Kurs: „Plötzlich sitzt der neue beste Freund in Frankfurt“, machte es unter den Verbandsmitgliedern die Runde.

„Wir sind gefordert, uns neu aufzustellen“

Als der neue Kooperationsvertrag zwischen AMÖ und BGL Ende 2019 unterschrieben wurde, hieß es in der gemeinsam veröffentlichten Erklärung, dass man „durch die Koordination politischer, gewerbepolitischer und gewerbewirtschaftlicher Ziele und Aktivitäten sowie Bündelung der Interessen künftig noch effizienter gegenüber Politik und Industrie auftreten“ könne: „Die einzelnen Unternehmen und die ganze Branche, aber auch das Umfeld verändern sich derzeit in einer rasanten Geschwindigkeit“, sagte Hochgesang damals. „Da sind wir in den Verbänden gefordert, diese Entwicklung aufzunehmen und uns ebenfalls so neu aufzustellen.“ Nun richtet sich Hochgesang selbst neu aus: Im Oktober dieses Jahres tritt er als zweiter Vorstand an die Seite von Marcel Frings bei der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr. Rund 8.000 Transport- und Logistikunternehmen in Deutschland sind Mitglied bei einer SVG. Wer Hochgesang beim Bundesverband Möbelspedition nachfolgt, ist offen.



Die neue Mission Kanitz (v.l.): Zlatan Hadžić, Laura Scholz, Rainer Scholz und Anke Schneider übernehmen einen großen Namen.

Scholz übernimmt Kanitz

Orchestertransport bleibt am Markt

Es ist eine der besten Nachrichten des Jahres: Die insolvent gegangene Orchesterspedition Kanitz wird weder abgewickelt noch zerschlagen. Scholz übernimmt den Traditionsbetrieb mit Mann und Maus. Vor allem der Orchestertransport soll fortgeführt werden.

Nachdem vor allem Aufträge für Orchester-Transporte seit dem Frühjahr 2020 komplett ausgeblieben waren, hatte die Gerhard Kanitz Speditions- und Möbeltransportgesellschaft am 15. Dezember 2020 beim Amtsgericht Charlottenburg Insolvenz angemeldet. Am 1. März wurde das geregelte Verfahren eröffnet, aber bereits drei Wochen später stand die Rettung fest: Scholz Umzüge übernimmt Kanitz im Rahmen einer übertragenden Sanierung.

Der entsprechende Kaufvertrag wurde vom Käufer und Unternehmensinhaber Rainer Scholz und der Insolvenzverwalter rückwirkend zum 15. März unterzeichnet. Scholz hatte sich mit seinem Angebot gegen mehrere Mitbewerber durchgesetzt. Der Logistiker

soll unter seinem bekannten Markennamen weitergeführt werden.

Rainer Scholz will das Kerngeschäft des im Zuge der Corona-Pandemie in die Krise gerutschten Unternehmens, allen voran die anspruchsvolle Transportdienstleistung für Orchester, mit einem Teil der bisherigen Kernmannschaft fortführen.

Alteigentümer hatten sich zurückgezogen

„Da das Geschäft zwischenzeitlich fast vollständig zum Erliegen kam, hat sich ein Teil der Belegschaft umorientiert, aktuell sind nur noch ein paar Mitarbeiter mit Schlüsselfunktionen an Bord,“

erläutert Insolvenzverwalter Dr. Florian Linkert. „Doch jetzt bietet das Unternehmen unter alter Marke wieder eine klare Zukunftsperspektive.“

Laut Linkert hatten sich die Alteigentümer schon vor Wochen aus dem Unternehmen zurückgezogen und den Prozess nicht mehr proaktiv begleitet. „Dass es im Ergebnis doch noch zu einer Übernahme des Unternehmens und dem Erhalt der Marke Kanitz kommen konnte, ist vor allem dem großen Engagement einzelner Mitarbeiter und dem Investor zu verdanken,“ betont er.

„Wir wollen Mitarbeiter zurückgewinnen“

Rainer Scholz, der den Umzugsspezialisten in zweiter Generation seit 1977 leitet, will sukzessive einige der früheren Mitarbeiter zurückgewinnen, die aus Verunsicherung über die Zukunft von Kanitz inzwischen anderweitig Beschäftigung gesucht und gefunden haben. „Ich denke, dass wir den Mitarbeitern von Kanitz eine gute Perspektive in einem soliden, dynamischen Unternehmen bieten können“, so Scholz. Mehr zu den Hintergründen und Plänen in einer der kommenden Ausgaben.

Das ist Scholz

1945 gegründet, ist der Berliner Umzugsfachbetrieb Scholz weiter familiengeführt. Mit rund 80 Mitarbeitern und einem Fuhrpark von über 20 Fahrzeugen setzt es national wie international private und gewerbliche Umzüge jeder Größenordnung um. Auf einer Fläche von fast 8.000 Quadratmetern lagert Scholz Güter, darunter vor allem Neumöbel, für die das Unternehmen auch die komplette Lieferlogistik übernimmt. Ergänzt wird das Leistungsangebot durch eine eigene Abteilung für die Organisation und Durchführung von Theatertourneen. Scholz ist außerdem Gründungsgesellschafter der Relogg (siehe **der möbelspediteur 01.2021**), einem Zusammenschluss von 15 Möbelspeditionen aus ganz Deutschland, deren logistische Dienstleistungen alle digital gebucht werden können.

Walter macht für immer zu 130 Jahre und vier Generationen

Antonius Walter, unterstützt durch seinen jüngeren Bruder Martin, übernahm 1999 in vierter Generation den Umzugsbetrieb „Spedition Walter“. Die Geschichte des 1890 gegründeten Logistiklers endet mit diesen beiden. Und sie endet jetzt.



Foto: BSV-Archiv

Lokal verbunden: 1963 ließen sich die beiden Königinnenoffiziere des örtlichen Bürgerschützenvereins Franz-Josef Niewels (.) und Franz Peters auf der Motorhaube des Walter-Lkw ablichten.

Sie war im Ort stets die „Spewa“, die „Spedition Walter“: 1890 gründete Johann Walter in Bad Lippspringe mit einem Pferdewagen die Spedition, die jetzt für immer ihre Tore schließt. Sie war das zweitälteste Transportunternehmen im Kreis Paderborn.

Eine Möbelspedition war Walter dabei erst ab etwa 1906: In dem Jahr wurde in dem heutigen Kurort ein Bahnhof gebaut und der Gütertransporteur Johann, der mit seinem Zossen zwischen Paderborn und Bad Lippspringe hin- und herzockelte, hatte dadurch auf einmal auch Möbeltransporte abzuwickeln.

1930 übernahm mit Sohn Anton die zweite Generation und 1969 der Enkel des Gründers, ebenfalls ein Anton. Gleich zu Beginn seiner 30 Jahre

währenden Leitung des Speditionsbetriebes hatte der einen schweren Schlag hinzunehmen: 1970 schloss der Bahnhof in Bad Lippspringe. Doch Anton II fand schnell den Ausweg: Er sorgte als offizielle Agentur der Deutschen Bundesbahn dafür, dass die Gepäckstücke der Kurgäste von Haus zu Haus gebracht wurden. Zudem erweiterte



Fotos: Spedition Walter (3)



Andere Zeiten, andere Kisten: In der Wiederaufbauphase Deutschlands nach dem Krieg schmückte sich Walter mit dem 60-jährigen Jubiläum auf den Türen.

er das Umzugsgeschäft um die Sparte Neumöbeltransporte.

An dieser zweigleisigen Ausrichtung Umzug und Neumöbel änderte auch Ur-Enkel Antonius nichts: Der gelernte Speditionskaufmann konnte als vierter im Bunde auf den guten Namen im Ort bauen, denn über Jahrzehnte hatte sich die Spewa ins lokale Leben integriert. Zum Jahresende 2020 ging die Speditionsgeschichte jedoch zu Ende und am 12. Februar löschte Antonius seinen Handelsregistereintrag mit der niedrigen Nummer 146 beim Amtsgericht Paderborn dann für immer. Und ging damit offiziell in den Ruhestand. Das Aus für die Spedition ist unwiderruflich.



Viel Geld, schwere Möbel

37 Prozent der Schweizer lassen zügeln

Die Mehrheit der Schweizer setzt zwar beim Zügeln auf die eigene Kraft und auf Freunde und Familie, aber deutlich mehr als ein Drittel setzt auf eine Umzugsfirma. Spannend sind vor allem Statistik-Zwischentöne: Je höher das Einkommen, desto schwerer die Möbel.

Comparis.ch ist nach eigener Aussage der größte Online-Immobilienmarktplatz der Schweiz. Im Februar befragte das Marktforschungsinstitut Innofact im Auftrag dieses Portals schweizweit 1.018 Personen nach deren Umzugsgewohnheiten.

Obwohl umziehen meist ein Kraftakt für die Betroffenen ist, krepeln viele Schweizer selbst die Ärmel hoch und transportieren ihre Sofas, Betten, Regale und Zügelkisten von der alten in die neue Wohnung: Fast zwei Drittel der Befragten (63 Prozent), die mindestens einmal im Leben umgezogen sind, organisierten ihren letzten Umzug auf eigene Faust, mit Unterstützung aus dem persönlichen Umfeld. Gut ein Drittel (37 Prozent) engagierte Zügelprofis.

Je jünger und ländlicher, desto weniger mit Profis

Die Bereitschaft, ohne Umzugsunternehmen zu zügeln, ist bei den 18- bis

35-Jährigen ausgeprägter als bei den 36- bis 55- und über 56-Jährigen. Menschen auf dem Land sind zudem gegenüber solchen aus der Stadt oder der Agglomerationen weniger bereit, einen Umzug Profis zu überlassen.

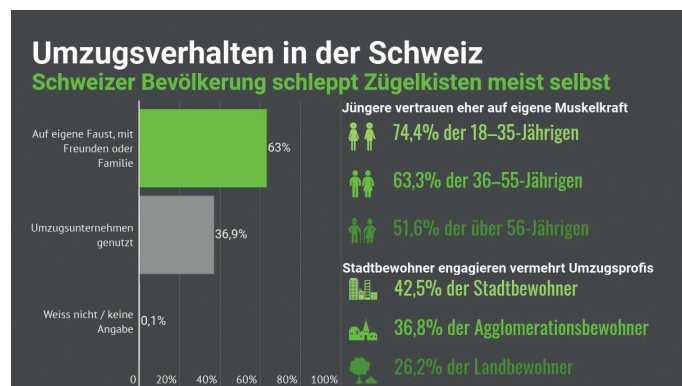
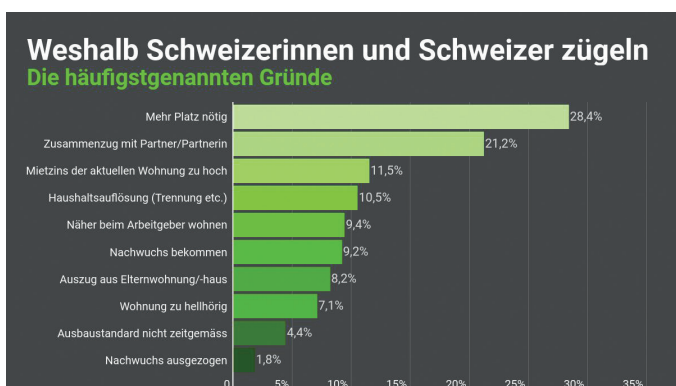
Comparis fragte nach den Motiven, kein Umzugsunternehmen zu engagieren. „Für fast die Hälfte der Befragten war ein Umzugsunternehmen zu teuer“, erklärt Frédéric Papp, Spezialist Immobilien und Finanzen bei Comparis. Gewichtige Motive für den Umzug in Eigenregie waren zudem neben selbst umziehen mit Freunden und Familie (48 Prozent) auch die geringe Anzahl an Umzugsgütern (25 Prozent).

Personen im Alter von 18 bis 35 Jahren und 36 bis 55 Jahren zeigen sich preissensitiver als die über 56-Jährigen. „Die Differenzen lassen sich zum einen durch die hohe Finanzkraft der Babyboomer erklären, zum anderen aber auch damit, dass Jüngere mehr zupacken könnten als Ältere“, so Papp.

Es zeigt sich auch, dass Schweizer mit einem Bruttohaushaltseinkommen von mehr als 8.000 Franken deutlich mehr schwere Gegenstände zügeln als jene mit einem Einkommen von weniger als 8.000 Franken. Zu den schweren Umzugsgütern der Wohlhabenderen zählen neben schweren Möbeln beispielsweise Fitnessgeräte und Gartengeräte, die in Haushalten mit geringem Einkommen (bis 4.000 Franken) signifikant seltener zum Umzugsgut gehören.

Ein statistischer Unterschied zwischen den Geschlechtern liess sich beim Kistschleppen laut Comparis übrigens nicht ausmachen.

Zu regional anders geartetem Umzugsverhalten kommt es nur teilweise: „Die regionalen Differenzen sind teilweise der unterschiedlichen Finanzkraft geschuldet“, sagt Papp. Das verfügbare Einkommen ist in der Deutschschweiz mit fast 52.000 Franken deutlich höher, als es in der Romandie mit gut 46.000 oder in der italienischen Schweiz mit gut 44.000 Franken der Fall ist.



Startgeld: 200 Mio. Euro Selfstorage „Space Plus Deutschland“

Die Summe muss man sacken lassen: Ein Joint-Venture zweier Investoren nimmt über 200 Millionen Euro in die Hand. Mit „Space Plus“ soll der deutsche Self-Storage-Markt endgültig aus seinem Dornröschenschlaf gerissen werden.



Fotos: Space Plus

Futuristische Optik wie für Star-Trek-Fans: Erste Entwürfe für die fünf neuen Space-Plus-Häuser zeigen eine im Lagermarkt bislang wenig vertraute Fassadengestaltung.

Gelesen hat man fast jeden Satz schon woanders, der aus dem Berliner Hauptquartier von Space Plus Store kommt, dem Eigentümer der neuen Selbstlager-Marke „Space Plus“: Deutschland sei in Sachen Selfstorage ein Land mit sehr geringer Markterschließung, mit

modernsten Technologien werde man eine branchenführende Lagermarke aufbauen, man biete eine einzigartige, unübertreffbare Kombination von kundenorientierten Dienstleistungen, setze auf Räume zwischen einem und 20 Quadratmeter und natürlich wolle man

Diese Alt-Objekte baut Space Plus zu Storages um

Auf seiner Website (www.spaceplusstore.de) schafft der Berliner Anbieter Fakten mit folgenden Städtenamen: In Krefeld, Hagen, Osnabrück, Essen, Braunschweig, Dortmund, Lüdenscheid und Bremen beginnt der Markteintritt von Space Plus. Wir haben uns die bislang fünf gekauften Objekte näher angeschaut: In Bremen entsteht das neue Lagerhaus in einer ehemaligen Teppichhandlung, in Essen in einem Logistikgebäude, in Hagen und Osnabrück wurde jeweils ein vormaliges Möbelgeschäft und in Krefeld gar eine kleine Einkaufspassage erworben. Zu den künftigen Objekten, die die Gesellschaft im Auge hat, zählen ein ehemaliges Autohaus und ein weiteres stillgelegtes Möbelgeschäft.

Dutzende Filialen in kürzester Zeit aus dem Boden stampfen. In diesem konkreten Fall sollen es „25 plus X bis Ende 2023“ werden.

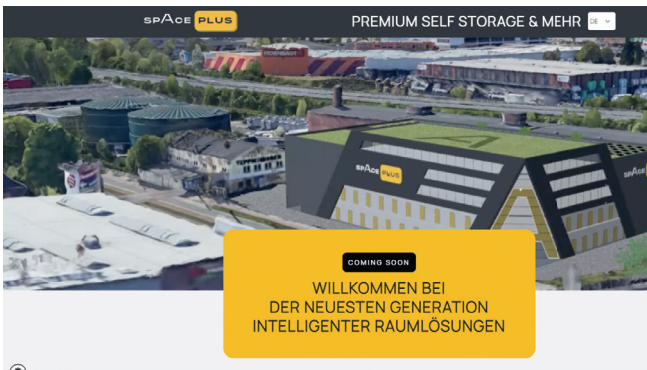
So weit, so gut. Einige erste Fakten hat Space Plus Store schon geschaffen: 250 Millionen Dollar Investitionsvolumen, also 207 Millionen Euro, die von der Marcol-Gruppe und der Gesellschaft Angelo Gordon kommen (siehe Infokasten unten rechts), sind eine gewaltige Hausnummer.

„Europa gesättigt, aber Deutschland wächst“

Und dass bereits fünf Standorte, vorrangig in Nordrhein-Westfalen, gekauft wurden und vier weitere kurz vor Vertragsabschluss stehen, sind auch ganz konkrete Pläne. Mit dem Geld dürften die Lageristen eine ganze Weile auskommen, denn Neubauten stehen nicht im Fokus, investiert wird in „nicht ganz marktgängige Objekte“, sprich: abgegranzte, preiswert zu erwerbende Gebäude. Mehr dazu im Kasten unten links.



Laut Space-Plus-Store-Mitteilung „ein Veteran der europäischen Selfstorage-Branche“: Russell Jordan steht der Marke vor.



Dummy-Website mit Platzhalter-Grafik: Wann das erste deutsche Space-Plus-Haus aufmacht, steht noch in den Sternen.

Geleitet wird die Expansion in Deutschland von Russell Jordan. Er ist seit Juni 2018 an Bord und ein ausgefuchster Lagerprofi. Er stand zehn Jahre der niederländischen Selfstorage-Vereinigung NSSA vor, war einige Zeit in der Euro-Gemeinschaft Fedessa, meistens aber in den Niederlanden, Großbritannien oder der Türkei in großen Storagehäusern und -ketten aktiv. Jordan kennt das Geschäft seit Jahrzehnten und er kann vor allem das Potenzial einschätzen, das der deutsche Markt für Investoren bietet.

„Fünf Prozent Rendite im Selfstorage“

Einen seiner ersten Auftritte für Space Plus legte er im September 2018 bei einem runden Tisch der TCO Refire Berlin hin: Deutschland sei schlechthin der große, aufstrebende Selfstorgemarkt, erklärte er dort. „Die Fortschritte, die in jüngster Zeit im Selfstorage-Sektor erzielt wurden, sind für uns ein echter Durchbruch“, sagte Jordan. „Darauf warte ich seit Jahren. Das übrige Europa ist ziemlich gesättigt.“ Jordan

Die Investorenwette auf Millionengewinne

Hinter dem Markteintritt von Space Plus stehen die beiden Geldgeber Marcol und Angelo Gordon. Marcol (www.marcol.com) ist eine private Investmentgruppe, die rund 1.500 Mitarbeitern in verschiedenen europäischen Büros und Portfoliounternehmen beschäftigt und seit 45 Jahren im Investment und Asset Management tätig ist. Marcol setzt auf ein breitgestreutes Immobilienportfolio mit gemischt genutzten Objekten, Gesundheitsimmobilien sowie Liegenschaften aus den Bereichen Technologie, Freizeit, Büro, Logistik und Wohnen. Das Transaktionsvolumen beträgt rund fünf Milliarden US-Dollar. Der zweite Geldgeber Angelo Gordon (www.angelogordon.com) ist eine 43 Milliarden US-Dollar schwere Investmentgesellschaft, die sich auf Kredite und Immobilien konzentriert. Der Investor mit Sitz in New York wurde 1988 gegründet.

zufolge sei Selfstorage das perfekte Investment für jemanden, der die nächsten Jahre eine sichere Fünf-Prozent-Rendite im Jahr mit seiner Geldanlage erzielen möchte. Möglich werde so etwas durch den Einsatz digitaler Tools statt personalintensiver Betreuung und die Schaffung von 24-Stunden-Zugängen für Lagerkunden. In Zeiten langfristig niedriger Renditen in klassischen Geldanlagen sei Selfstorage eine sichere Bank, auf Jahre diese fünf Prozent plus x an Zinsgewinnen zu erzielen. „Das ist eine großartige Entwicklung.“

Marcol-Entwicklungsleiterin Rebekah Tobias sieht im offiziellen Space-Plus-Statement vom Februar keine Verdrängungskämpfe mit Myplace, Shurgard und Co. aufkommen: „Es ist ein hervorragender Zeitpunkt, eine neue Selfstorage-Plattform auf den Markt zu bringen. Space Plus ist bereit, ein dominierender Akteur in einem der am meisten unterversorgten Märkte Europas zu werden.“ Für Angelo Gordon ist Space Plus bereits die zweite große Selfstorage-Investition nach der Übernahme von „Easybox Self Storage“ in Italien 2018: „Der Aufbau ist Teil einer strategischen Initiative, um vom schnell wachsenden Selfstorage-Markt in Europa zu profitieren und eine Plattform mit bedeutendem Wert aufzubauen.“

- Anzeige -



GESTALTEN SIE IHRE ZUKUNFT MIT UNS!

Verstärken Sie unser Team zum nächstmöglichen Termin vorzugsweise in unserer Niederlassung Hamburg oder wahlweise in Berlin, Köln, Frankfurt, München als

Move Coordinator & Key User *Moveware* (m/w/d)

in Vollzeit.

Ihre Aufgaben:

- Auftragsabwicklung von Relocation-Projekte im B2B- und B2C-Bereich von der Auftragsannahme bis zur Rechnungsstellung
- Koordination der Lagerarbeiten, der Fahrer und Packer sowie weiterer externer Partner
- Kundenbetreuung und Kundenberatung
- Nach Einarbeitung Übernahme der Key User-Funktion für das ERP-System *Moveware*
- Kontrolle und Pflege von Benutzer-, Kunden- und Auftragsstammdaten
- Im- und Export von Datenbanken sowie Bereitstellung von Schnittstelleninformationen für die Buchhaltung
- Ansprechpartner für interne User, Bearbeitung von Fehlerprotokollen und Erstellung von Support-Anfragen

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung als Kaufmann (m/w/d) für Spedition und Logistikdienstleistungen oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung in der Auftragsabwicklung eines Umzugsunternehmens, alternativ mehrjährige Erfahrung im Bereich Logistikabwicklung oder Disposition
- Idealerweise Anwenderkenntnisse in *Moveware*
- Hohe EDV-Affinität, insbesondere in MS-Excel und in der Arbeit mit Datenbanken
- Kundenorientierte und sorgfältige Arbeitsweise
- Bereitschaft zur internen und externen Weiterbildung
- Ausgeprägte Hands-On-Mentalität

Weitere Informationen zu hasenkamp und unseren Benefits finden Sie unter:
www.hasenkamp-karriere.com

Die große Zapfanlage

Die Selfstorages von Zapf Freiburg

Zapf, das ist längst nicht mehr nur das weitergeführte Umzugsunternehmen aus der linksalternativen Ecke. Mit neun Niederlassungen ist es einer der größten deutschen Umzugsanbieter. In Freiburg wurde deren „Businesspark“-Selfstorage jetzt kräftig erweitert.



Fotos: David Schultheiß /Zapf Freiburg

CI-getreu gebaut: Blaue Türen mit gelber Nummerierung bestimmen das Bild in Freiburg.

Klaus Zapf gründete 1975 in Berlin sein Umzugsunternehmen. Bereits neun Jahre später entstanden die ersten Satelliten in anderen Städten, die – so erklärt es die Firmenhistorie – von ehemaligen Studenten geleitet wurden, die zuvor bei Zapf geschäftlich hatten. Freiburg ist dabei einer ältesten Ableger der heute großen Zapf-Familie.

Bereits 1984 startete der Zapf-Sprössling im Breisgau, damals als reiner Umzugslogistiker. Erst im Laufe der Jahre wandelte sich das Portfolio hin zum Anbieter für Logistikkomplettlösungen im Bereich Lager und Gewerbeimmobilien. Mit 65 Mitarbeitern ist der südlichste Zapf-Stützpunkt einer der größten der Gruppe. 2016 stieg Zapf Freiburg in den Selfstoragemarkt ein. Von der zwei Quadratmeter großen Box bis hin zu 1.600 Quadratmetern Logistikfläche reichte das Angebot der ersten vollautomatisch betriebenen Anlage. Auf rund 2.000 Quadratmetern entstanden

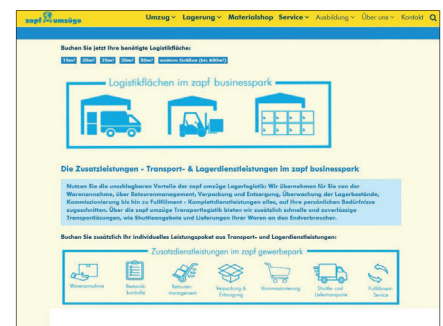
225 Abteile und Boxen. Inzwischen betreibt Zapf an bereits drei Standorten in der südlichsten Großstadt Deutschlands Selfstoragehäuser, hinzu kommen Lager in Weil am Rhein und Waldkirch.

Das Lagervolumen ist beträchtlich gewachsen: Allein am Firmenhauptsitz im südlichen Stadtteil entstanden noch einmal neue Boxen auf 2.700 Quadratmetern Fläche – inzwischen kann Zapf 10.000 Quadratmeter Selfstorage- und Logistikflächen an private und gewerbliche Mieter abgeben. Die jüngste Ausbaustufe ist jedoch nicht die letzte: Michael Pogerth und René Bartha, die beiden Geschäftsführer von Zapf Freiburg, wollen den Hauptstandort um noch einmal um 1.500 Quadratmeter erweitern. Die Mieten beginnen bei monatlich 30 Euro für die Ein-Kubikmeter-Box und reichen bis zur 115-Quadratmeter-Halle für 270 Euro.

Im Januar erklärte Pogerth gegenüber der „Badischen Zeitung“ seine Gründe für die stetige Investition in den Geschäftsbereich Selbstlager: Die Menschen würden immer mobiler, es gäbe mehr Umzüge, mehr Auslandsaufenthalte und auch in Freiburg würden Wohnflächen stetig teurer, sodass sich viele Menschen verkleinern, um Geld zu sparen und vertrauten daher ihr Hab und Gut einem Selfstorage an.

Ein „Businesspark“ im Süden Freiburgs

Die größte Zapf-Anlage im Süden Freiburgs trägt einen gewichtigen Namen: Als „Businesspark“ vermarktet



Rundumbetreuung: Zapf übernimmt in Freiburg auch Serviceleistungen wie Warenannahme, Verpackungen und Entsorgungen oder auch Retourenmanagement.

Zapf den Mix aus frei bestimmbar Logistikkflächen zwischen 15 und 650 Quadratmetern und ebenerdigen Selfstorageabteilen.

Zwar bietet Zapf ein umfangreiches Angebot an Servicedienstleistungen, die Startups, Handwerkern und Einzelhändlern operative Arbeit abnehmen sollen, Buchungen lassen sich aber ausschließlich lokal vornehmen: Online ist nur ein Anfrageformular hinterlegt.



Freiburg ist einer der ältesten Satelliten: 1984 gründeten Ex-Studenten Zapfhäuser in Stuttgart, Hamburg und eben im Breisgau.

Läuft schleppend Umzugsschulungen in GB

Ein Umzugsbetrieb schult über die Jahre seine eigenen Leute so gut, dass er seit 1999 seine Qualifizierungen auch für Kollegen anbieten kann. Und zwölf Jahre lang in dieser Sache mit dem Möbeltransport-Verband kooperierte. Die Rede ist von Kidd's, dem britischen Top-Schulungsbetrieb.



Kein Treppenwitz: Kidd's hat in seinem Trainingszentrum vier Klaviere für Schulungen.

Hornsea ist ein 8.000-Einwohner-Nest an der britischen Ostküste, etwa auf dem Breitengrad von Manchester. Dort gibt es den „Kidd Park“: Dahinter verbirgt sich kein Freizeitpark, sondern die Zentrale von T. Kidd & Son, einem Umzugsunternehmen mit 82-jähriger Geschichte (www.kidds.co.uk).

Drei Geschäftsfelder beackert das Unternehmen: Neben dem Privatumzug führt Kidd's auch kommerzielle Verlagerungen aus und hat sich eine besondere Expertise im Umgang mit antiken und raren Gegenständen erworben – von Lord Silverstones wackeligem Sekretär aus dem 16. Jahrhundert bis hin zu Einlagerungen und Transporten für Händler dieser Güter ist da alles drin.

Es gibt daneben ein weiteres Standbein: „Wir unterhalten zudem ein Trainingszentrum für die Transport- und Umzugsbranche“, erklärt Managing Director Philip Kidd, „und darauf sind wir auch stolz. Kidd's trainiert seine eigenen Mitarbeiter im Umgang mit Umzugsgut, der hohen Kunst des

Verpackens und den richtigen Umgang mit Überseeumzügen. Diese Kompetenz haben wir uns in unseren über 80 Jahren am Markt angeeignet.“ Und genau dieses Wissen vermittelt Kidd seinen Kollegen.

Bereits seit 1999 besteht das hauseigene Trainingszentrum. Zwölf Jahre lang arbeitete Kidd's zudem als regionaler Schulungsanbieter mit dem Dachverband „British Association of Removers“ zusammen. Inzwischen wird dieses Wissen auch Nicht-Verbandsmitgliedern vermittelt. „Wir sind stolz auf unsere Trainingsräume und -Kompetenzen“, so Kidd's, die ausschließlich mit eigenen Instruktoressen schulen. Darunter sind so erfahrene Dozenten wie Frank Rose, Ehrenmitglied des BAR und seit über 50 Jahren in der Umzugsbranche.

Im Trainingszentrum stehen drei Klaviere, ein großes Piano, Möbel im Volumen von fast 60 Kubikmetern, zahlreiche gerahmte Gemälde und Standuhren zum Verpacken und Tragen bereit. Auch ein eigener Lkw, der nur für die Schulungen genutzt wird, gehört zum Kidd's Park. Das Highlight: Ein nachgebautes Apartment mit Treppe.



So geht auffallen: Kidd's lackiert seine Lkw in einem schrecklichen Orange.

Hilfe bei der Umzugsakkquise?



Foto: Myplace

Die Myplace-Filiale in Wien Strebersdorf sieht anders aus als alle übrigen Häuser: Sie war die allererste Filiale, die Myplace 1999 eröffnete; da das Konzept Selfstorage damals nur aus den USA bekannt war, wurde die erste Filiale auch nach amerikanischem Vorbild gebaut.

Durchwachsen gelagert Mysteryshopping beim Selfstorage

Die Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien hat sechs überregionale Selfstorage-Anbieter in Sachen Service und Beratung getestet. Myplace und Lagerbox liegen fast überall vorne, während MyLager und Storebox regelrecht abschlammern.

Mit First Elephant, Lagerbox, Mylager/Sirius Facilities, Myplace, Shurgard und Storebox waren sechs Selfstorage-Anbieter in die Tests eingeschlossen.

Selfstorage-Anbieter mit sehr gutem Service

Wer an der Anmietung eines Lagerraumes interessiert ist, kann sich meist direkt vor Ort beraten lassen oder telefonisch oder online ein Angebot erhalten. Im Zuge der Beratung boten die meisten Selfstorage-Anbieter auch aktiv eine Besichtigung in Frage kommenden Lagerräumen an, damit sich der potenzielle Mieter ein gutes Bild vom Mietobjekt machen konnte. Die Räumlichkeiten der sechs getesteten Anbieter zeigten sich im Test fast durchweg sauber und ordentlich. Positiv fiel auch auf, dass alle Lagerräume barrierefrei zugänglich waren und in den meisten

Fällen ausreichend Parkplätze zur Verfügung standen. Auch die Orientierung in den meist weitläufigen Gängen der Lagerhäuser war an fast allen Standorten gut möglich.

Während die Selfstorage-Mitarbeiter durchweg freundlich und zuvorkommend waren und sich ausreichend Zeit für die Beratung nahmen, gab es zum Teil, vor allem im Hinblick auf die Beratung, Verbesserungspotenzial. „Beispielsweise wurde der grundlegende Bedarf an Lagerfläche meist tadellos erfragt, jedoch gingen die Mitarbeiter nicht immer darauf ein, welche Gegenstände der Mieter einlagern möchte“, so die DtGV. „Dies wäre jedoch zum Beispiel im Fall von Akten eine wichtige Information, um hier die idealen Lagerbedingungen zu gewährleisten.“ Zudem vermissten die Tester in einigen Fällen bei den Letztplatzierten Erläuterungen, welche Gegenstände überhaupt eingelagert werden dürfen und welche nicht.

Gesamtwertung

1. Lagerbox (98,0%), Note: 1,1
2. Shurgard (97,6%), Note: 1,2
2. Myplace (97,5%), Note: 1,2

Service

1. Myplace (99,8%), Note: 1,0 sehr gut
2. Lagerbox (99,2%), Note: 1,1 sehr gut
2. Shurgard (99,2%), Note: 1,1 sehr gut

Beratung

1. Shurgard (96,4%), Note: 1,2 sehr gut
2. Lagerbox (95,7%), Note: 1,3 sehr gut
3. Myplace (94,1%), Note: 1,4 sehr gut

Vertragsabwicklung

1. Lagerbox (100,0%), Note: 1,0 sehr gut
1. Myplace (100,0%), Note: 1,0 sehr gut
1. Shurgard (100,0%), Note: 1,0 sehr gut

Internetauftritt

1. Lagerbox (100,0%), Note: 1,0 sehr gut
2. Myplace (99,5%), Note: 1,0 sehr gut
3. Storebox (96,8%), Note: 1,2 sehr gut

Außerdem fehlten teilweise hinreichende Erklärungen zur Preisgestaltung, Versicherung und den Zugangszeiten. Die Anmietung eines Lagerraums war bei allen Selfstorage-Anbietern sehr unkompliziert möglich – die Vertragsabwicklung lief reibungslos und transparent ab. Zudem gab es stets klare Regelungen bezüglich der Kündigung. Ohne Probleme lief auch stets der Zugang zum Lagerraum nach Vertragsabschluss ab. Und auch für die Sicherung der Mietobjekte wurde durch verschiedene Sicherheitsvorkehrungen wie Wachschatz, Videoüberwachung und Alarmanlagen stets gesorgt. Die Lager Räume selbst waren je nach Anbieter mit verschiedenen Schließsystemen versehen. Nicht immer konnte der Lager Raum auch mit einem selbst mitgebrachten Schloss gesichert werden. Die Internetauftritte aller getesteten Unternehmen überzeugten die Tester durch übersichtliche Strukturen und hilfreiche Informationen zum Auffinden der einzelnen Standorte sowie Zugangszeiten. Auch eine Hilfestellung zur Kalkulation des Raumbedarfs war bei den meisten Anbietern vorhanden.

Dabei handelte es sich in den meisten Fällen um einen Raumrechner, in den man die Größe der Wohnfläche oder die genaue Anzahl aller zu lagernden Möbelstücke eintragen konnte. Auch Informationen zu den angebotenen Lager Raumgrößen oder spezifischen Preisen fanden sich auf fast allen Websites. „Die Lagerbox-Standorte erfüllten die gesetzten Kriterien insgesamt am besten und wurden Testsieger, gefolgt von Shurgard und Myplace auf den Plätzen zwei und drei“, urteilt die DtGV. „Lagerbox konnte als Testsieger mit sehr guten Ergebnissen in allen Teilkategorien überzeugen. Shurgard punktete als Zweitplatziertes mit der besten Beratung, sowie sehr guten Ergebnissen in den Kategorien Beratung, Service, Vertragsabwicklung und Internetauftritt; auch Myplace zeigte ein Top-Gesamtpaket mit dem besten Service und sehr guten Ergebnissen in den übrigen Testkategorien.“ First Elefant rettete sich mit einer 90%-Wertung auf Rang 4, Mylager (86,6%) und Storebox (84,3%) erhielten die roten Laternen von den Service-Prüfern.

Die Testkriterien und -szenarien im Überblick

Vorrangig per „Mystery Shopping“, also verdeckt ausgeführten Anfragen und Besuchen, ließen sich die DtGV-Tester (www.dtgv.de) bei den unterschiedlichen Anbietern hinsichtlich der Anmietung eines Lagerraums beraten. Insgesamt wurden sechs Standorte pro Selfstorage-Anbieter getestet. In je zwei der Tests wurde im Anschluss an die Beratung ein Lagerraum angemietet, um die Abwicklung von Vertragsabschluss, Zahlung und Zugangsmöglichkeiten zum Objekt unter realen Bedingungen testen zu können. Da die Website vielen Mietern zur Orientierung dient und dort wichtige Informationen transparent dargestellt werden sollen, wurde auch dieser Bereich gesondert bewertet. Die Bewertungskriterien wurden mit unterschiedlicher Gewichtung in vier Haupttestbereiche untergliedert.

Service: Machten die Geschäfts- und Lagerräume einen sauberen und gepflegten Eindruck? Wurden die Testkunden freundlich und zuvorkommend behandelt? (30 Prozent des Gesamtwertes)

Beratung: Erfolgte eine umfassende und kompetente Beratung? (40 Prozent des Gesamtwertes)

Abwicklung: Erfolgte die Abwicklung der Anmietung transparent und komfortabel? (20 Prozent des Gesamtwertes)

Internetauftritt: War der Internetauftritt informativ und übersichtlich? (10 Prozent des Gesamtwertes)

DER Rechner als
Vertriebsweg!

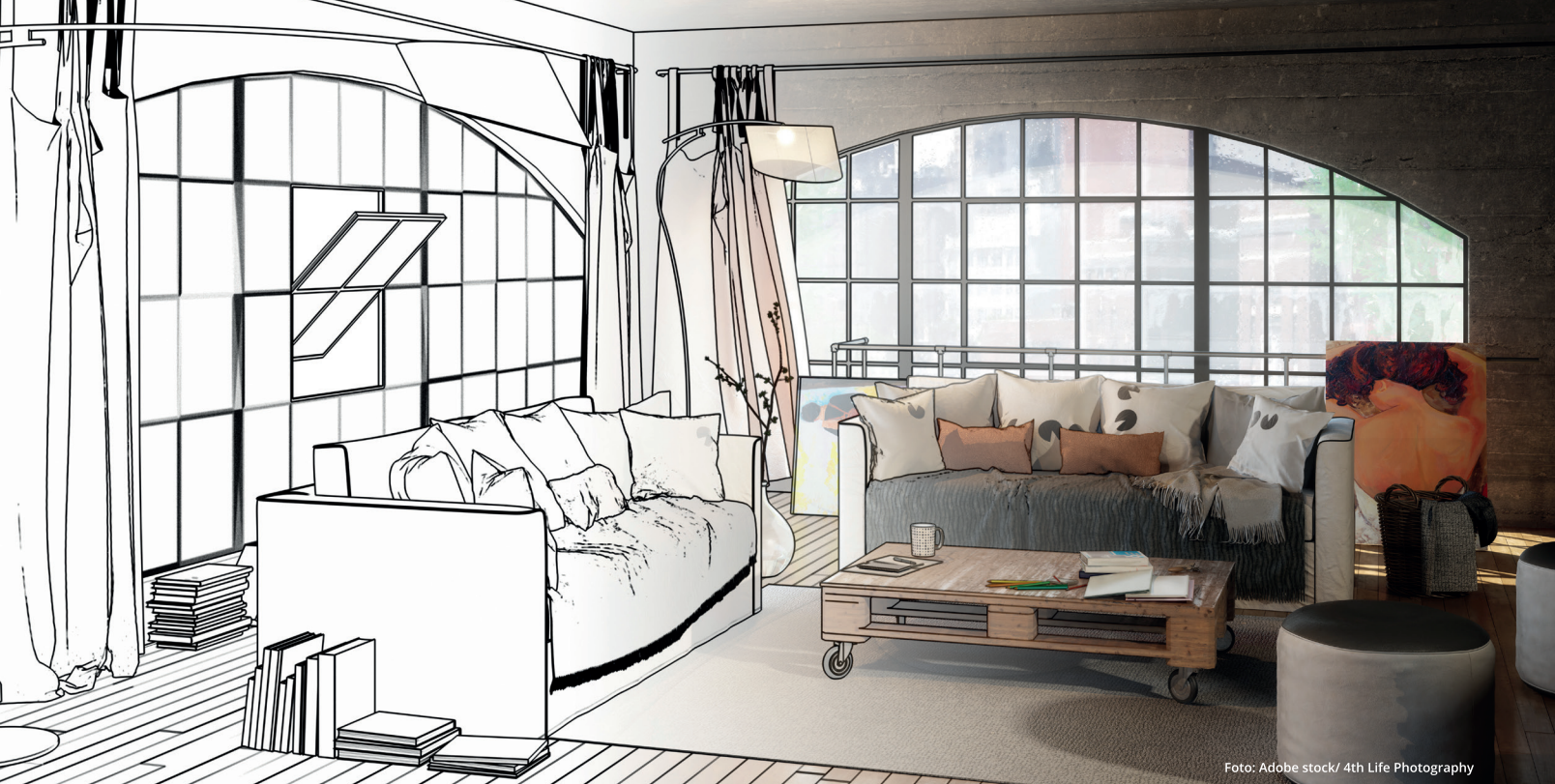


Foto: Adobe stock/ 4th Life Photography

Wohnen in Deutschland

Studie zu Wanderungsbewegungen

Der Verband der Sparda-Banken hat mit dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln und der Beratungsgesellschaft IW Consult die Wanderungsbewegungen in Deutschland sowie die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Immobilienmarkt untersucht.

Die neue Studie „Wohnen in Deutschland 2020 – Unterschiede zwischen Stadt und Land“ setzt mit dem Fokus auf die Wanderungsbewegungen in Deutschland sowie die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Immobilienmarkt zwei deutliche Schwerpunkte.

Metropolregionen boomen, der Osten verblutet

Deutschlands Bevölkerung nahm zwischen 2011 und 2019 um 3,5 Prozent zu. Das entspricht einem Plus von über 2,8 Millionen. In 294 der 401 Regionen in Deutschland ist so in diesen neun Jahren die Einwohnerzahl gestiegen. Das Plus geht vor allem auf die urbanen Bereiche zurück: Der Anteil der Bevölkerung, die im städtischen Raum lebt, stieg in dem Zeitraum von 60,6 auf 61,4 Prozent. Das Fazit der Studie: Der Urbanisierungstrend geht weiter. Denn hohe Bevölkerungszuwächse

verzeichnen insbesondere die Metropolregionen München, Stuttgart, Frankfurt/Rhein-Main, Rhein-Neckar, Rheinland, Hamburg, Berlin-Brandenburg und Bremen/Oldenburg. Fast ein Viertel des gesamten Bevölkerungszuwachses entfällt auf die Millionenstädte Berlin, Hamburg, München und Köln.

Bevölkerungsärmere Flächenstaaten wie Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen müssen vermelden, dass der Anteil der Bevölkerung in 40 der 50 Regionen geschrumpft ist. Wobei das laut den Studienvätern oftmals weniger der Abwanderung geschuldet sei als der natürlichen Bevölkerungsentwicklung. Während Berlin erwartungsgemäß den stärksten absoluten Zuwachs erfuhr, weist Leipzig den stärksten prozentualen Anstieg auf (plus 16,3 Prozent). Die Anziehungswirkung Berlins geht dabei weit über die Stadtgrenzen hinaus: In Brandenburg wuchsen zehn der 18 Regionen – davon 8 sogar überdurchschnittlich stark. Allein Potsdams

Bevölkerung nahm um 14,4 Prozent zu. Was wenig wundert: Die zehn Regionen mit den höchsten prozentualen Einwohnerverlusten wiederum liegen alle in Ostdeutschland. Den höchsten prozentualen Verlust in Westdeutschland erfährt eine bayerische Region – der Landkreis Kronach in Oberbayern schrumpft um 4,1 Prozent.

Dafür liegen mit Landshut, Regensburg, Fürth und den Landkreisen Ebersberg und Dachau fünf der zehn Regionen mit den höchsten Wachstumsraten ebenfalls in Bayern.

Immobilienkäufe in den letzten zwölf Jahren

Die Ergebnisse der neuen Studie zeigen auf, dass der Immobilien-Kaufpreis in Agglomerationsräumen in den letzten zwölf Jahren um 74 Prozent gestiegen ist. Allerdings sind die Preise auch im ländlichen Umland um 66 Prozent

gestiegen. Betrachtet man die Entwicklung der letzten drei Jahre ist sogar zu erkennen, dass die Preise im Umland der meisten Großstädte in ähnlicher Weise gestiegen sind, wie dies in der Großstadt selbst der Fall war. In Berlin, München, Köln, Hamburg und Stuttgart sind die Preise im Umland seit 2017 sogar stärker gestiegen als in den Metropolen. Dennoch bleibt festzuhalten, dass Immobilien in den sieben Metropolen im Schnitt 55 Prozent teurer sind, als im Umland.

Bei der Suche nach einem Einfamilienhaus zum Kauf stehen die Chancen, fündig zu werden, in ländlichen Räumen deutlich besser als in den Ballungsräumen. Während die mittlere Wohnfläche in den Metropolen bei 86 Quadratmetern liegt, werden in den peripheren ländlichen Räumen im Durchschnitt 120 Quadratmetern angeboten.

Zahl der Pendler steigt kontinuierlich an

Die großen Unterschiede in der Wohngröße und im Preisniveau tragen dazu bei, dass das Umland immer beliebter wird und folgerichtig das Pendler saldo zunimmt. Bereits in der 2019er „Wohnen“-Studie gaben rund 78 Prozent der Befragten an, das Pendeln bis zu 30 Kilometer zwischen Wohnort und Arbeitsplatz in Kauf nehmen zu wollen. Die 2020er Auflage belegt dies und zeigt, dass insbesondere die berufstätigen 30- bis unter 50-Jährigen aus den Städten ins Umland ziehen, was zu teilweise gewaltigen Pendlersalden führt. Als Beispiel dient hier der Landkreis Südwestpfalz, in dem fast 22.000 mehr sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer zur Arbeitsstätte auspendeln als einpendeln.

Ballungsraumnahe, hochverdichtete ländliche Räume sind dabei besonders attraktiv: Hier bieten 42 Prozent der inserierten Immobilien mehr als 120 Quadratmeter Wohnfläche. Der Anteil der inserierten Einfamilienhäuser liegt in den Agglomerationsräumen hingegen bei lediglich elf Prozent. Eher fündig

wird hier, wer auf der Suche nach einer Ein- bis Zwei-Zimmerwohnung ist: Diese machen dort fast ein Drittel der inserierten Eigentumsimmobilien aus.

Immobilienmarkt: Unbeeindruckt durch Corona

Weitestgehend unbeeindruckt von der Corona-Pandemie und Lebens einschränkungen zeigt sich der deutsche Immobilienmarkt ausgesprochen stabil: Nachhaltige Einbrüche bei der Nachfrage nach Miet- und Kaufobjekten sind nicht zu beobachten. Seit Beginn der Pandemie im März 2020 steigt insbesondere die Nachfrage zum Kauf von Einfamilienhäusern stark an. Auch Suchanfragen für Wohnungsmieten liegen über dem Vorkrisenniveau. Zudem fallen die Immobilienpreise in fast allen Großstädten höher als vorher aus. Auf die letzten anderthalb Jahre betrachtet: Während die Mieten vergleichsweise moderat um rund vier Prozent gestiegen sind, liegt der Zuwachs bei den Kaufpreisen (Bestand und Neubau zusammen) bei rund 15 Prozent.

Deutschland beim Bau Europas Schlusslicht

Laut Studie bleibt Deutschland beim Wohneigentum das Schlusslicht in Europa: Nur 45 Prozent der deutschen Haushalte wohnen in den eigenen vier Wänden. Im Osten der Bundesrepublik sind es 36 Prozent und im Westen 48 Prozent. Die Wohneigentumsquote ist regional stark differenziert und in ländlichen Räumen und kleineren Gemeinden deutlich höher. In Kleinstädten bis zu 20.000 Einwohnern liegt die Wohneigentumsquote bei 58 Prozent, in Großstädten ab 100.000 Einwohnern ist sie mit nur gut 30 Prozent deutlich geringer.

Ein interaktives Online-Tool zur Studie gibt's auf www.sparda-wohnen2020.de. Dort lassen sich auch detaillierte Informationen zur gewünschten Region abrufen und vergleichen.

Jetzt testen

Kundenanfrage



Link senden



Ausgefüllt zurück



Auftrag

www.dmg-ag.com/rechner



Schnelle Kalkulation ohne technische Hürde!

Mmmh wie „Moving Day“ Kampagne von McDonald's Canada

Wer umzieht, kocht kaum gleich am ersten Abend. McDonald's Canada hatte zum „Moving Day“ in Kanada eine freche Werbeserie veröffentlicht, die den hauseigenen Lieferservice für den Umzugstag empfiehlt. Mit Möbelladungen, die zum Anbeißen aussehen.



Fotos: Cossette/ Simon Duhamel



Happy Moving Day **McDelivery**



Happy Moving Day **McDelivery**

Geschätze 2.000 Kalorien in Möbelstücken: McDonald's Canada hat (v.l.) den Big Mac, das Frühstücksbrötchen Egg McMuffin und eine Tüte Pommes von seiner Werbeagentur ziemlich ähnlich mit Einrichtungsgegenständen nachbauen lassen.

In einigen wenigen Ländern der Welt finden sich noch Umzugskampftage wie die zwei „Zügelstage“ in der Schweiz oder der „Moving Day“ im US-amerikanischen Bundestaats New York und kanadischen Quebec. In der letztgenannten Provinz des Landes ziehen an diesem Tag, der immer auf den ersten Juli fällt, weit über 100.000 Menschen um. Der Grund für diesen Umzugsstresstest liegt an Millionen von Mietverträgen, die exakt am 30. Juni enden. McDonald's Canada hatte für den 2020er „Moving Day“ eine Posterkampagne kreieren lassen. Sie zeigt drei der

beliebtesten Produkte des Fast-Food-Giganten, die im Lieferprogramm „McDelivery“ zu haben sind und in die neuen wie alten Wohnungen und Häuser zugestellt werden. Neben dem Burgerklassiker Big Mac werden eine Tüte Pommes sowie der Frühstückshappen Egg McMuffin in Szene gesetzt. Und das macht er tatsächlich mit echten Möbelstücken und Einrichtungsgegenständen. Denn wer genauer hinschaut, kann erkennen, dass die drei Szenarien keine Photoshop-Umsetzungen, sondern echte Möbel sind. Diese wurden im Studio kunstvoll aufeinander

geschichtet und dann lediglich digital in den leeren Möbelkoffer kopiert. Die drei Plakate sollen zudem drei „Geschichten“ erzählen: Die frittierten Kartoffelstäbchen, so erklärt es die Agentur auf ihrer Website, stelle das Umzugsgut eines jungen Mannes dar, der in ein Trendviertel von Montreal einzieht, der Burger stehe für eine Familie mit Kindern, die in die Vorstadt ziehe und das Eierbrötchen für ein junges Paar, das eine erste gemeinsame Wohnung beziehe. Die kreative Idee stammt von der kanadischen Werbeagentur Cossette. Und sie macht Appetit.



Fotos: Mercedes Benz

Kühle Denker: Unitax-Gründer André Reich und Chief Operating Officer Grit Jedamzik leiten die Verteilung der Covid-19-Vakzine in Brandenburg.

Gegen das Virus aktiv

Unitax liefert Vakzine in Brandenburg

Von Hartmann International bis Friedrich Friedrich waren im Frühjahr 2020 viele Umzugs- und Spediteure bei den zahllosen Maskentransporten als Helfer und Verteiler aktiv. Bei den Vakzinen ein Jahr später braucht es andere Spezialisten: so wie Unitax aus Brandenburg.

Unitax-Pharmalogistik (ein Porträt gab's in **der möbelspediteur 11.2016**) hatte die öffentliche Ausschreibung für die Auslieferung der Covid-19-Impfstoffe in Brandenburg gewonnen. Das Unternehmen hat sich auf das Handling von Arzneimitteln spezialisiert.

In der 55 Fahrzeuge starken Unitax-Flotte stehen ständig* sechs 15-Tonner sowie sechs Sprinter für den täglichen Transport der aktuell zugelassenen Covid-19-Impfstofftypen bereit. Alle Fahrzeuge sind ausgestattet mit einem Kühlaufbau, der nach der „Good Distribution Practice“ (GDP) für den Transport von pharmazeutischen Produkten zertifiziert ist. Dazu gehören unter anderem das Tracking von Standort und Temperatur sowie ein flüssigkeitsdichter Kofferaufbau mit Aluminiumboden. Vom Logistikzentrum von Unitax in Schönefeld bei Berlin aus geht es in rund 50 Krankenhäuser und Senioreneinrichtungen sowie elf Impfzentren des Bundeslandes. Die längste Tour führt ins 150 Kilometer entfernte Elsterwerder.

Auf die 15-Tonner setzt Unitax vor allem bei der Versorgung der Impfzentren.

„Der Impfstoff selbst nimmt meist nicht so viel Platz ein, sodass genug Ladekapazität für Spritzen, Desinfektionsmittel und weitere Komponenten bietet, die bei der Impfung ebenfalls benötigt werden“, sagt André Reich. „Diese Ausrüstung ist auch für die mobilen Impfteams bestimmt.“ Der Transport der Impfstoff-Boxen erfolgt streng temperaturgeführt. Regelmäßig kalibrierte Messeinrichtungen liefern Fahrern und Disposition durchgängig Daten – und warnen im Falle eines plötzlichen Temperaturanstiegs. In so einem Fall müsste die Tour abgebrochen werden.

„Mit der Aufgabe der Impfstoffverteilung übernehmen wir einen wichtigen Beitrag zur Eindämmung der Pandemie“, sagt Chief Operating Officer Grit Jedamzik. Sie ist für den kompletten Transport in der Pharma-Supply-Chain vom Rohstoff über die Zwischenprodukte und Verpackungen bis hin zum fertigen Arzneimittel verantwortlich. Aus Jedamziks Sicht unterscheidet sich die prominente Aufgabe von anderen Transportaufträgen dadurch, dass sich die Lage wöchentlich ändert. Immer wieder muss Handling an

die aktualisierten Vorgaben des Bundesgesundheitsministeriums angepasst werden. Und wenn zusätzlich zu den Impfzentren, Seniorenheimen und Krankenhäusern in Zukunft auch dezentral geimpft werden soll? „Wir stellen uns auf alles ein. Ganz oben steht für uns die rechtzeitige Auslieferung“, so André Reich.

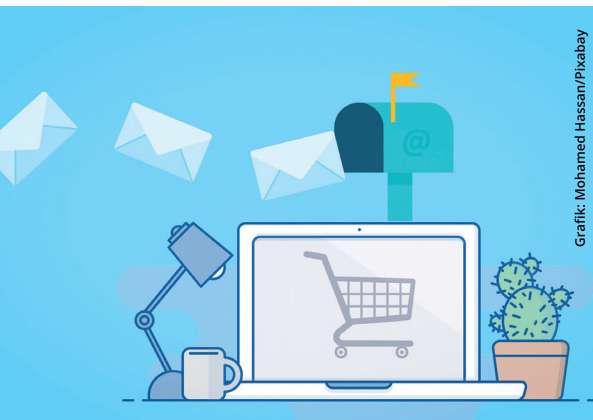
*Stand: 12. März

Unitax-Pharmalogistik

Das 1991 von André Reich gegründete Unitax bietet alle Dienstleistungen entlang der Pharma-Supply-Chain an. Unitax lagert und transportiert für die Kunden aus der Pharmaindustrie Wirkstoffe und Fertigarzneimittel. Zum Leistungsspektrum zählen unter anderem temperaturgeführte Transporte, die Lagerung in definierten Klimabereichen von +25 Grad Celsius bis -20 Grad Celsius sowie Verpackung, Versiegelung und Bedruckung von Medikamenten. Unitax beliefert von den Standorten Schönefeld, Großbeeren und Nürnberg aus täglich Apotheken, Kliniken und Pflegeeinrichtungen in Deutschland mit Arzneimitteln und Medizinprodukten.

Betrüger nutzen Betroffenenrechte im Datenschutz aus

Schnell mal eine Anfrage über das Kontaktformular auf der Website geschickt oder einen Newsletter abonniert: Genau diese beiden Methoden nutzen Betrüger aktuell, um unbedarft agierende Unternehmen in Sachen Betroffenenrecht auszupressen.



Grafik: Mohamed Hassan/Pixabay

Manch einer erinnert sich vielleicht noch: Kurz vor der Einführung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Jahre 2018 hatten viele Unternehmen Angst vor Abmahnungen und Abmahnanwälten. Nachdem diese Angst sich vor knapp drei Jahren als unbegründet herausstellte, scheint nun doch eine „Masche“ gefunden worden zu sein, mit der DSGVO „Geld zu verdienen“. So berichtet die Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit über einen Anstieg von Anfragen zu Betroffenenrechten, die scheinbar in betrügerischer Absicht gestellt werden. Den betroffenen Unternehmen wird unter Androhung eines Gerichtsverfahrens eine Einigung gegen die Zahlung eines vierstelligen Schadenersatzes angeboten. Diese Nepper-, Schlepper- und Bauernfänger-methode ist nicht zu verharmlosen und sorgt für Verunsicherung, Ärger und finanzielle Schäden. Wie genau funktioniert die Masche und wie sollten sich Unternehmen absichern? Die Einführung der Europäischen

Datenschutzgrundverordnung hat neben einer Vereinheitlichung der Datenschutzregeln in der EU auch zu einer Stärkung der Betroffenenrechte geführt. Jedes Unternehmen muss auf Anfrage unter anderem Auskunft darüber erteilen, welche Daten einer Person gespeichert wurden und auf Verlangen diese Daten auch löschen. Genau diese Rechte und die hohen Bußgelder, die bei Nichteinhaltung der Datenschutzregeln der DSGVO drohen, machen sich anscheinend nun Betrüger zu nutze.

Bisher sind hauptsächlich zwei Maschen bekannt. Die erste funktioniert so: Eine Person meldet sich über das Kontaktformular auf der Webseite des betroffenen Unternehmens und bittet um einen Rückruf. Kommt das Unternehmen dann dieser Bitte nach, ist niemand unter der angegebenen Nummer erreichbar. Einige Zeit später meldet sich die Person wieder und bittet um Auskunft, welche Daten das Unternehmen über sie gespeichert hat und verlangt die Löschung. In einer anderen Variante wird der Newsletter abonniert und dann kurze Zeit später ebenfalls um Auskunft und Löschung gebeten.

Hier gibt es drei Fehlerquellen für Unternehmen, die die eigentlichen Ansatzpunkte der Betrüger darstellen:

Die Unternehmen antworten vorschnell, dass keine Daten der Person gespeichert wurden, da der bisherige kurze Kontakt im Unternehmen weitgehend unbekannt ist.

Oft erfolgen Auskunftsersuchen über die gespeicherten Daten und Aufforderung zur Löschung derselben so kurzfristig hintereinander oder auch

gleichzeitig, dass die Unternehmen meist nur die Löschung veranlassen. Teilweise reagieren betroffene Unternehmen auch gar nicht auf die entsprechenden Anfragen, obwohl die DSGVO eine vierwöchige Frist vorsieht.

Hat ein Unternehmen mit einem der drei Punkte eine Angriffsfläche geboten, meldet sich nach einiger Zeit eine Anwaltskanzlei. Diese fordert wegen mutmaßlicher Verletzung der Betroffenenrechte einen Schadenersatz in vierstelliger Höhe (meist zwischen 1.500 und 2.500 Euro) zuzüglich angefallener Anwaltskosten. Als Gründe werden die unvollständige und falsche Auskunft über die gespeicherten Daten und die vorschnelle Löschung ohne vorherige Auskunft angeführt. Sollte das Unternehmen auf das Angebot nicht eingehen, wird ein angeblich weitaus teureres Gerichtsverfahren angedroht, das außerdem zu Bußgeldern im Rahmen der DSGVO führen könne.

Die Betrüger machen sich die Unsicherheit vieler Unternehmen im Umgang mit der DSGVO zu nutze. „Jedes Unternehmen sollte bei Betroffenenanfragen höchste Sorgfalt walten lassen. Innerbetriebliche Prozesse müssen so gestaltet werden, dass auch scheinbar belanglose Kontakte datenschutzkonform erfasst werden. Ein Datenschutzkonzept muss alle Vorgänge im Unternehmen im Blick haben.

Betroffenen Unternehmen sollten nie vorschnell auf solche Forderungen eingehen und sich durch einen Datenschutzexperten fachlich beraten lassen.

Dr. Jörn Voßbein/UIMC Wuppertal

Datenschutz: Mit „kurz mal anstupsen“ geht's mit Cookies aufs Glatteis



Cookies sind Bestandteil einer Vielzahl von Internetseiten und im Alltag von Website-Besuchern längst angekommen. Sie können unterschiedlichsten Zwecken dienen. Doch mit „Cookie-Nudging“ begeben sich Unternehmen aufs Glatteis.

Cookies können unterschiedlichsten Zwecken dienen: Speichern eines Warenkorbs beim Onlineshopping, Sicherung von Login-Daten, um beim erneuten Besuch einer Seite die Zugangsdaten nicht erneut eingeben zu müssen, aber auch um das Surfverhalten von Nutzern zu analysieren, um ihnen individuell auf sie zugeschnittene Angebote zu unterbreiten.

Cookies haben für Unternehmen und Verbraucher einen hohen Stellenwert und wirtschaftliche Bedeutung, weil sie die Wahlmöglichkeit zur Weitergabe von Daten und Informationen darstellen. Mit Nudging gibt es nun eine neue Entwicklung zur Einholung von Einwilligungen, die jedoch nicht ohne Risiko ist. Aber der Reihe nach:

Der Europäische Gerichtshof hat 2019 klargestellt, dass der Einsatz von Cookies nur mit ausdrücklicher Einwilligung des Nutzers erfolgen darf.

Ebenso macht die Europäische Datenschutzgrundverordnung strenge Vorgaben zur Einholung des Einverständnisses des Nutzers. Der Frage beim erstmaligen Besuch einer Webseite, ob man mit dem Einsatz von Cookies einverstanden ist, begegnet man tagtäglich. Die Gestaltung dieser Abfrage, des so genannten Cookie-Banners, wirft allerdings viele Fragen auf und ist immer Anlass für rechtliche Diskussionen. Grundsätzlich gilt: Der User muss die freie Wahl haben, ob er mit dem Einsatz von Cookies einverstanden ist.

Auf der anderen Seite haben Unternehmen ein oftmals sehr hohes Interesse am Einsatz von Cookies, um die Webseite besonders komfortabel zu gestalten und personalisierte Angebote machen zu können. Inzwischen ist in diesem Zusammenhang des Öfteren von ‚Nudging‘ die Rede. ‚Nudging‘ heißt frei übersetzt, jemanden in eine bestimmte

Richtung zu bewegen oder ihn anzustupsen. Auch Cookie-Banner können so gestaltet werden, dass der Kunde mehr oder weniger offensichtlich dazu verleitet wird, dem Einsatz von Cookies zuzustimmen. Konkret: Die Zustimmung zum Gebrauch von Cookies wird farblich attraktiver gestaltet, der Button ist größer oder die Ablehnung muss erst durch eine umständliche Auswahl von Einzelthemen bestätigt werden.

Nudging kann man nicht pauschal verurteilen oder gutheißen. Es ist aber auch klar, dass man sich als Unternehmen sehr schnell in eine rechtliche Grauzone begibt, wenn man Nutzern die Ablehnung von Cookies aus der Motivation erschwert, möglichst viele Einwilligungen zu erhalten.

Die Ausgestaltung der Cookie-Banner muss immer in Gesamtkontext betrachtet werden. Betroffene Unternehmen sollten sich im Zweifel professionell beraten lassen, um eine datenschutzkonforme Gestaltung der eigenen Homepage sicherzustellen. So können Geschäftsführer ihre Risiken beim Einsatz dieser Techniken besser einschätzen.

Dr. Jörn Voßbein/UIMC Wuppertal

-Anzeige-



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

Wie petzen helfen soll

Das neue Hinweisgeber-Systemgesetz

Das neue Hinweisgeber-Systemgesetz schützt Personen, die Hinweise auf Missstände in Unternehmen und Behörden melden, vor Vergeltungsmaßnahmen. Das deutsche Justizministerium setzt eine EU-Richtlinie um und geht in einem Punkt noch einen Schritt weiter.



Foto: Adobe stock/vchalup

Die Altenpflegerin, die Missstände in ihrem Heim öffentlich macht und dafür gekündigt wird oder der Mitarbeiter, der fehlende Leistungsnachweise bei der Abrechnung entdeckt, den Behörden meldet und daraufhin aus dem Job gedrängt wird – das sind aktuelle Fälle von „Whistleblowern“. Sie decken Missstände auf und bringen Verbrechen wie Korruption, Verletzung der Menschenrechte oder Datenmissbrauch an die Öffentlichkeit. Dabei riskieren sie viel und waren bisher nicht ausreichend geschützt. Denn wer auf Missstände hinweist, musste mit Sanktionen rechnen oder um seinen Job bangen. Ein neues Hinweisgeber-Schutz-Gesetz soll das ändern.

Whistleblower sind in unserer Gesellschaft äußerst wichtig. Bisher wurden sie für ihr Handeln aber nicht ausreichend geschützt.

Im Dezember 2019 hat sich die Europäische Union deshalb auf eine Whistleblower-Richtlinie geeinigt. Sie muss binnen zwei Jahren in nationales Recht

umgesetzt werden. Wer im Rahmen des Datenschutzes ein Datenleck meldet, wird durch die EU-Richtlinie geschützt. Deshalb ist es richtig, den Gesetzesentwurf gegen europäisches und deutsches Recht aufzubauen.

„Auch Androhung von Repressalien verboten“

Konkret heißt es in Paragraph 35 des Entwurfs: „Gegen hinweisgebende Personen gerichtete Repressalien, also Vergeltungsmaßnahmen, sind verboten. Das gilt auch für die Androhung und den Versuch, Repressalien auszuüben.“ Dabei soll eine Beweislast gelten. Das heißt, der Arbeitgeber muss nachweisen, dass eine Kündigung nichts mit der Aufdeckung von Missständen zu tun hat. Die Frist zur Umsetzung des Schutzgesetzes ist bereits festgesetzt. Ab 17. Dezember müssen Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern sowie Behörden ein Hinweisgebersystem installieren,

bis 2023 trifft diese Pflicht auch kleinere Unternehmen.

Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass zwei Meldewege für Hinweisgeber eingerichtet werden. Diese Meldewege stehen gleichwertig nebeneinander und können frei gewählt werden. Dabei handelt es sich zum einen um einen internen Meldekanal, zum anderen um einen externen, welcher bei einer unabhängigen Stelle eingerichtet wird.

Findet der Whistleblower innerhalb des Unternehmens kein geeignetes Hinweisgebersystem, wird er sich also direkt an die Öffentlichkeit oder an die zuständige Aufsichtsbehörde wenden. Eine schlechte Option für jeden Unternehmer. Schließlich möchte kein Unternehmen aufkommende Missstände in der Presse, in sozialen Medien oder in Leak-Plattformen lesen.

Vielmehr hat eine interne Aufklärung der Vorfälle aus Sicht der Hinweisgeber und Unternehmer höchste Priorität. Aus diesem Grund sollte jedes Unternehmen zeitnah ein geeignetes Hinweisgebersystem einrichten, welches rund um die Uhr für Informanten bereitsteht. Das können zum einen unparteiische Schiedspersonen sein, zum anderen elektronische Lösungen.

Das System ermöglicht eine anonyme zeit- und ortsunabhängige Meldung. Ein zuverlässiger Beleg bietet zudem Zertifizierungen und eine hohe Sicherheit. Hinweisgebersysteme, eingebettet in ein gelebtes Compliance-Management-System, minimieren Haftungsrisiken und tragen nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei.

Karl-Heinz Schuster/H&S QM-Support



- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

Marktplatz

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

STOP!

Das gibt jetzt
aber 'ne Anzeige!

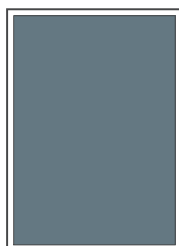


Mehr Aufmerksamkeit? Jetzt Werbung schalten:

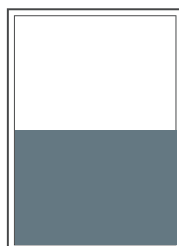
Redaktioneller Teil & Sonderplatzierungen:



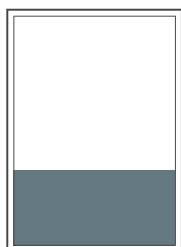
Titelstörer
B 70 x H 70 mm
Grundpreis: € 900,00
AE-Preis: € 1.059,00



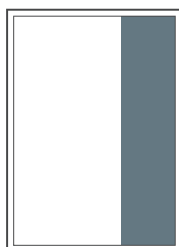
1/1 Seite
B 210 x H 297 mm
Grundpreis: € 750,00
AE-Preis: € 882,00



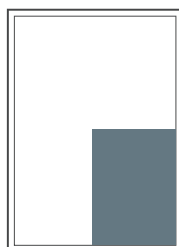
1/2 Seite quer
B 210 x H 148,5 mm
Grundpreis: € 400,00
AE-Preis: € 470,00



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

SCHLAGANFALL KANN JEDEN TREFFEN!

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

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



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Stellengesuch

Wir suchen für die Niederlassung Rhein-Main

(m/d/w)

- Disponent
- Akquisiteur / Vertriebsmitarbeiter



Ihr Profil

- Zuverlässige, serviceorientierte Arbeitsweise

Wir bieten

- Abwechslungsreiche Festanstellung
- Übertarifliche, leistungsorientierte Zahlung, Firmen PKW
- Aufstiegsmöglichkeiten

Bei Interesse rufen Sie uns einfach an oder senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung an:

Pepp int. Möbelspedition GmbH
Industriestraße 1b, 63150 Heusenstamm
Tel.: 0 61 04/40 69 73 E-Mail: i.nowak@pepp-umzug.de

Anzeigenschluss

26.04.2021

5/2021

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

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




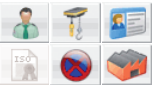

PLZ 10000 – 19999

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



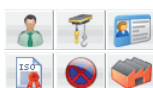

Max Füllgraf Kieler Möbelspedition GmbH
Wittland 20a
24109 Kiel
www.umzug-fuellgraf.de
info@umzug-fuellgraf.de
Tel.: +49 431-56 78 90
Kontakt: Martin Schurries




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

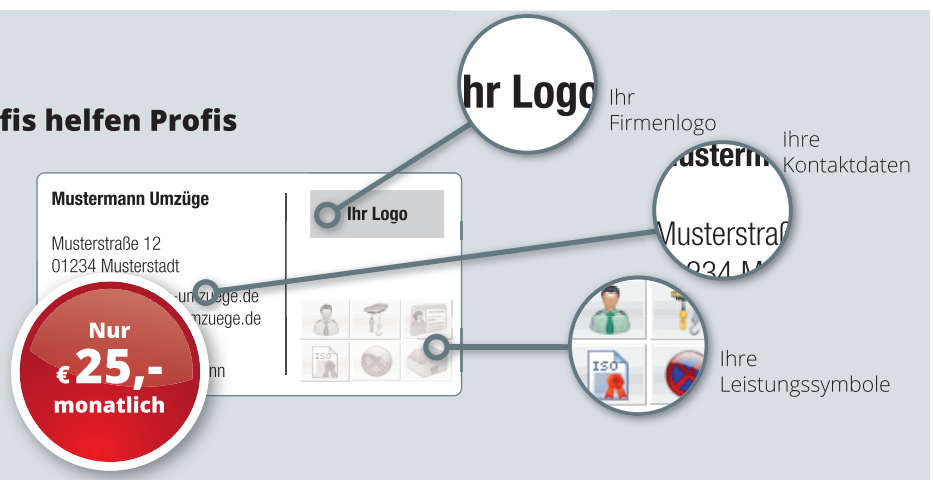


-  Besichtigung für Kollegen
-  Außenaufzug vorhanden
-  Gestellung von Personal
-  Zertifizierter Betrieb
-  Organisation Halteverbot
-  Möbellager vorhanden

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

Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße 12, 01234 Musterstadt

Ihre Leistungssymbole

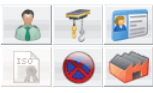
Nur € 25,- monatlich

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

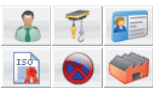
Elly-Staegmeyer-Straße 14
80999 München
www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

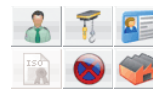
Herzogenbuscher Straße 17
54292 Trier
www.mallmann.com
info@mallmann.com
Tel.: +49 651-2 40 01
Kontakt: Marco Kruppert



PLZ 70000 – 79999

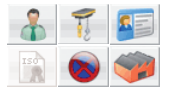
SpediFly GmbH Spedition & Umzug

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



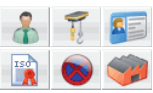
Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

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



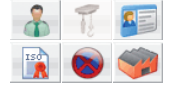
Rembold GmbH Euromovers

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	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
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	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
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

Aus dem Kölner Verkerk-Lager nach Berlin: Skandalmöhre Mia-Julia zieht um

Skandalmöhre Mia-Julia kennt man durch ihre Ballermann-Auftritte, Nacktkalender, Pornofilme oder anders geartete provokative Aktionen. ABC Umzüge Verkerk hat die 34-Jährige jetzt umgezogen. Nach Berlin. Die Sängerin hatte zusammen mit ihrem Ehemann Peter Umzugsgut bei Verkerk eingelagert, das in der ersten Märzwoche in die Hauptstadt verbracht wurde. Laut der Zeitschrift „Bunte“ gehört die Sängerin zu den Top-10-Verdienern am Ballermann.



Zehnjähriges beim Umzug Hitzke: Champagner und Teampulli für Krystian

Krystian Schwarz (Bild M.) ist Küchenmonteur und Lkw-Fahrer und feierte Anfang März sein zehnjähriges Dienstjubiläum bei Umzug Hitzke aus Soest. Von den beiden Geschäftsführern Lukas Brüggemann (l.) und Jesko Kowalzik gab's eine Flasche Champagner und einen „Team Hitzke“-Pullover. „Krystian Schwarz ist ein wahrer Schatz für ein Umzugsunternehmen“, freute sich Kowalzik mit seinem Jubilar.

Donath Moving & Relocation zieht Stadtarchiv Königstein um: „Günstigstes Angebot abgegeben und Erfahrungen vorweisbar“



Der Königsteiner Conferpartner Donath Moving & Relocation hat bereits Ende 2020 die Archivalien seiner Heimatstadt umgezogen. „Das Stadtarchiv musste geräumt werden“, teilte die Stadt Königstein mit. „Dort waren die historischen Schriftstücke, Akten und Pläne aus beinahe 800 Jahren Stadtgeschichte seit 1977 untergebracht.“ Das um 1650 errichtete Fachwerkhaus muss dringend saniert werden, für die anstehenden Bauarbeiten an dem historischen Gebäude blieb nur die komplette

Räumung durch einen Umzugsspezialisten. „Die Königsteiner Firma Donath hatte nicht nur das günstigste Angebot abgegeben, sondern konnte auch einschlägige Erfahrungen mit Archivumzügen vorweisen“, so die Mitteilung der Stadt. „Trotzdem war der dreitägige Umzug ein enormer Kraftakt.“

Herlitz Garching unterstützt Ganztagschule Holzkirchen mit Luftreinigungsgerät

Der Garchinger Conferpartner Herlitz hat der ersten Klasse der Ganztagschule Holzkirchen einen Luftreiniger für den Unterricht gespendet. Knapp 3.000 Euro kostet das Gerät. Der Zonen-Luftreiniger TAC V+, so der ganze Name, reduziert die Verweildauer und Intensität von Aerosol- und Schwebstoffwolken direkt am Aufstellungsort. Der

mobil einsetzbare Reiniger schafft nur mit einem Stromanschluss bis zu 320 Kubikmeter Volumen. „Die Schule besucht meine große Tochter Nelly“, erklärte uns Herlitz-Geschäftsführer Thomas Rottmar. „Wegen des Coronavirus wurde leider keine Übergabe gemacht. So haben wir das Foto von der Schule erhalten.“





Fotos (5): Umzüge Beckmann

„Stäbchen rein, sicher sein“: Wie sich die Umzugsbranche mit Antigen-Tests prüft

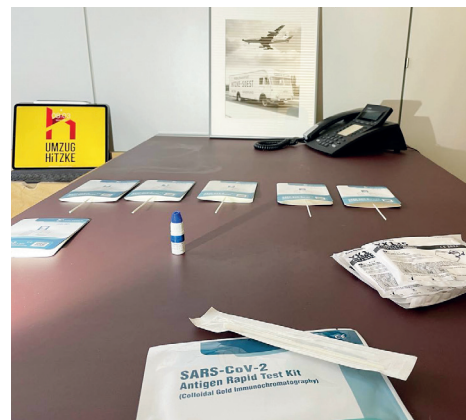
Als einer der ersten Importeure und Händler Deutschlands setzte die DMG bereits Ende Februar auf ein Angebot von Antigen- und Antikörper-Tests für die Umzugsbranche – zusätzlich sicherte sich der Seminarbereich „DMG Campus“ ab, in dem alle Teilnehmer

frühzeitig vor Kursbeginn einen Antigen-Test erhielten. Bei Umzüge Beckmann aus Rheine (obere Reihe) testete Firmenchef Markus Sonnen (im weißen Overall) persönlich seine beiden Mitarbeiter Timo Vannahme und Reinhard Ohde. Die untere Reihe zeigt Conny

Coriand und Frank Schröder von der Möbel- und Güterspedition Coriand aus Jena, das Bild in der Mitte Oliver Stula von Wilhelm Pauly aus Bad Homburg und das letzte Bild Testvorbereitungen bei Umzug Hitzke aus Soest. Danke für die Fotoserien!



Fotos: Coriand, Wilh. Pauly, Hitzke



Azubi-Ticket in Mecklenburg-Vorpommern: IHK-Medienauftritt mit Friedrich Kruse

Es wurde von den IHK im Land gefordert, seit 1. Februar ist es in Mecklenburg-Vorpommern da: Auszubildende können für einen Euro am Tag, also 365 Euro im Jahr, unbegrenzt durch ganz Mecklenburg-Vorpommern reisen und den Nahverkehr nutzen. Der Medientermin für die Vorstellung des Tickets fand gemeinsam mit der Schweriner Möbelspedition Friedrich Kruse statt: Bettina Martin (2.v.r.), Bildungsministerin und Christian Pegel (3.v.l.), Verkehrsminister in Mecklenburg-Vorpommern, IHK-Präsident Matthias Belke (4.v.r.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Siegbert Eisenach (2.v.l.) überreichten symbolisch das Ticket an die Auszubildenden. Auch Geschäftsführer Bernd Kruse (l.) war beim PR-Termin vor Ort. Das Foto verteilten viele IHK

in Mecklenburg-Vorpommern via Presseverteiler an die regionalen Medien. Kruse, 1874 gegründet und damit eine der ältesten Umzugsspeditionen Norddeutschlands und seit 1993 unter der

Leitung von Bernd Kruse, ging 1995 in die Confern, gründete 2017 mit Friedrich Kruse Logistik sowie Friedrich Kruse Services zwei neue Gesellschaften und trat Hermes als Partner bei.



Foto: IHK Schwerin

PRAXIS-TIPPS

Möbelwagen beladen, Ladung verstauen und verzurren

Im zweiten Teil unserer neuen Reihe „Praxis-Tipps“, die wir in Kooperation mit dem DMG Campus, dem Bildungsinstitut für die Möbellogistik, erstellen, erklärt DMG-Campus-Dozent Thomas Goesch das korrekte Beladen eines Möbelwagens.



Fotos: Goesch

Die Grundausstattung: Je nach Wohnungsgröße sind 50 bis 80 Möbelschutzdecken (oben), zertifizierte Zurrgurte, mehrere Hunte sowie natürlich LuPo und Stretchfolie unerlässlich. Der Wagen, vor allem Boden und Wände, muss sauber sein.



Mitgedacht: Eine Möbelschutzdecke an der Ladekante schont beim Absetzen die Möbelunterseiten.



Praxistipp Umzugskartons

Umzugskartons im gleichen Format erleichtern das Laden und Stapeln im Transporter oder Lkw.

Beim gekonnten Beladen des Umzugswagens geht es nicht nur darum, alles unterzubringen, sondern vor allem Verwutschen, Schäden und eine ungleichmäßige Gewichtsverteilung im Transporter zu vermeiden. Zudem gilt es zu bedenken, welche Kisten oder Möbelstücke zuerst in den Wagen kommen und welche als letztes verstaut werden sollen. Zum Umzugsgut gehören schließlich nicht nur sperrige Möbel, sondern auch viele Kartons und all die Dinge, die nicht in Umzugskartons passen, wie Waschmaschine, Kühlschrank, Bügelbrett, Fahrrad, Sonnenbank, Hollywoodschaukel, Kaminholz, Motorrad, Rasenmäher, Gartengerät, Zierpflanzen, Schlitten und, und, und.

Stabilität durch gleichmäßige Gewichtsverteilung: Denken Sie beim

Praxistipp: „Was wird in der neuen Wohnung zuerst gebraucht?“

Wichtig: Das Kinderzimmer als Erstes wieder einrichten! Zerlegte Schränke, die wieder aufgebaut werden müssen, sollen am Schluss verladen werden.

Zuletzt in den Lkw kommt eine gefüllte Kühltruhe, die möglichst schnell in der neuen Wohnung wieder in Betrieb genommen werden soll.

Kleiderboxen, ein Teil der Kartons, Polstermöbel, Matratzen etc. können meist ganz vorn im Möbelwagen untergebracht werden.

Ausnahme: Eine Ausnahme bei der grundsätzlichen Beladungsreihenfolge stellen Pflanzen dar. Wenn sie nicht in passenden Behältern untergebracht werden können, müssen sie zuletzt verladen werden – obwohl sie in der neuen Wohnung oft im Weg sind.

Einladen daran, das Gewicht im Lkw oder Transporter richtig zu verteilen. Schwere, kompakte und stabile Dinge gehören nach unten, leichte und weniger kompakte Teile können weiter oben verstaut werden. Dadurch schaffen Sie insgesamt Stabilität und vermeiden mögliche Schäden. Der Hauptschwerpunkt der Ladung sollte sich mittig zur Fahrtrichtung und ein Stück vor der Hinterachse befinden. Achten Sie generell auf eine gleichmäßige Gewichtsverteilung im Umzugsfahrzeug.



Zwei Lkw, zwei Ladungsmethoden: Bis unters Dach werden alle Güter verstaut, Packdecken schützen empfindliche Güter.

Grundsätzliches zum Verstauen

Beginnen Sie mit der Beladung vorne an der Stirnwand zum Fahrerhaus und laden Sie möglichst bis zur Decke – so verschenken Sie keinen Stauraum. Ist abzusehen, dass das Fahrzeug nicht voll wird, achten Sie darauf, dass Sie das Gewicht gleichmäßig auf der Ladefläche verteilen. Mittels Absperrrungen oder Gurten wird verhindert, dass Teile des Ladeguts nach hinten herunterfallen können.

Auch wenn das Fahrzeug voll wird, sollte nach hinten mit Absperrrungen oder Gurten gesichert werden. Beim Öffnen der Türen ist immer Vorsicht geboten, da auch bei sorgfältiger Verladung nicht auszuschließen ist, dass während der Fahrt das eine oder andere Teil verrutscht.

Zur Info



Wir bedanken uns bei dem Hamburger Fachbetrieb Hugo Klemp und Inhaber Niki Klemp. Wir durften eine Be- und Entladung aus zwei Lkw begleiten, weswegen die Bestückung der Möbelkoffer in diesem Fall anders ausfällt als bei nur einem eingesetzten Fahrzeug.

Sicherheit geht immer vor – das gilt auch für Ihre Ladung. Zum Glück gibt es einfache Tricks, die Ihnen das Beladen des Umzugswagens erleichtern. Wenn zum Beispiel nur Möbelstücke und andere sperrige Gegenstände geladen werden, ist es schwierig, diese platzsparend und zugleich sicher zu verstauen – es entstehen Leerräume zwischen den großen Teilen. Aus diesem Grund macht es Sinn, nicht alle Kartons gleich zu Beginn zu verladen, sondern sich etwa die Hälfte davon zur Seite zu stellen. Kartons eignen sich hervorragend dazu, Lücken zu füllen oder Teile der Ladung festzusetzen. Zudem reduzieren Sie so die Gefahr, die Vorderachse des Fahrzeugs zu überlasten.

Achten Sie immer auf eine ausreichende Sicherung Ihrer Ladung. Es ist ein Trugschluss zu glauben, dass schwere Teile wegen ihres Gewichts nicht so leicht verrutschen. Auch für Ihre Gegenstände im Umzugswagen gilt: Beim Bremsen wirken 80 Prozent des Gewichts in Fahrtrichtung und bei Vollbremsungen sogar bis zu 100 Prozent. Bei Kurvenfahrten sind es noch bis zu 50 Prozent nach hinten beziehungsweise zur Seite. Ob ein Möbelstück oder Gegenstand ins Rutschen gerät, wird beeinflusst von seiner Oberflächenbeschaffenheit,

ist aber völlig unabhängig von seinem Eigengewicht. Das heißt, Eisen auf Eisen rutscht viel schneller als Gummi auf Holz.

Richtiger Schutz durch Möbeldecken

Möbelschutzdecken sind hervorragend dazu geeignet, empfindliches Umzugsgut beim Transport zu schützen. Dazu werden Decken im Möbelwagen über alle empfindlichen Teile gelegt. Eng



Eigentlich logisch: Möbeldecken schützen nur, wenn sie auf dem Umzugsgut vor Verrutschen fest gesichert werden.

Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

Das Institut für Weiterbildung in der Möbellogistik

zusammengerollte Decken können ebenfalls zur Ladungssicherung beitragen: Füllen Sie Hohlräume mit den Deckenrollen oder halten Sie die Druckbelastung von vorstehenden Teilen damit fern.

Ausnahme: Da die meisten Decken ein wenig fusseln, sollten Sie auf Polster mit veloursartigem Bezug keine Möbelschutzdecken legen.



Der einsamste Job beim Umzug: Meist ist es der Wagenführer, der für das ordnungsgemäße Verstauen auf dem Möbelwagen zuständig ist, doch die Abläufe müssen mit dem Team eingespielt sein, denn das Umzugsgut gehört nach dem Raustragen direkt auf den Wagen und nicht als Zwischenlagerung auf den Gehweg oder gar die Straße.



Richtig verkantet, ohne zu beschädigen: Der Möbelstücke der Kunden müssen perfekt embaliert sein.

Transport von demontiertem Mobiliar

Sie sind nicht ganz sicher, wie Sie die Einzelteile am besten verstauen? Für demontierte Möbel gilt grundsätzlich die Regel: Gute auf gute und schlechte auf schlechte Seite. Achten Sie zudem auf diese Reihenfolge: Zuerst werden die großen Teile an die Wand des Transporters gestellt, dann die nächstkleineren und so weiter. Unter dem demontierten Mobiliar liegt eine Decke und Decken sind auch zwischen allen Teilen. Verzurrt wird mindestens zweimal, einmal oben und einmal unten. So

ist alles gut gesichert und kommt heil am neuen Wohnort an.

Spezielle Gegenstände mit speziellen Ansprüchen: Zum Ende unserer Tipps zum Beladen eines Möbelwagens noch ein paar Hinweise auf besondere Umzugsgüter und wie diese am besten zu transportieren sind.

Empfindliche Fronten

Glasvitrinen sind sehr schöne Möbelstücke. Doch wegen der Bruchgefahr müssen sie beim Umzug besonders gut gesichert werden. Vitrinen und andere empfindliche Fronten sollten am besten an die Wand des Möbelwagens oder gegen eine große, glatte Fläche gestellt und mit Decken geschützt werden. Denken Sie daran: Alle Griffe müssen natürlich vorher entfernt werden.

Extratipp: DMG-Campus-Seminar „Der Möbelwagen: beladen, stauen und zurren“ im Mai

Dieser Beitrag ist ein Auszug aus dem Seminar „Der Möbelwagen: beladen, stauen und verzurren“: „Der Möbelwagen ist die Visitenkarte eines Umzugsunternehmens“, erklärt DMG-Campus-Koordinatorin Aygül Karakadoglu. „Mit der hohen Kunst des professionellen Beladens lassen sich nicht nur Kunden beeindrucken, sondern vor allem Transportschäden vermeiden und das Volumen im Lkw oder Transporter effizienter ausnutzen.“ In einem eintägigen Seminar erklärt DMG-Campus-Dozent Markus Gronwald, was ein sauberes, ordentliches Fahrzeug auszeichnet, wie die richtige Ausstattung ausschaut und eine optimale Koordination, Abfolge und Verteilung beim Verladen gelingt. Neben der Beladereihenfolge und Lastverteilung auf dem Fahrzeug geht es zudem um den Einsatz branchenspezifischer Hilfsmittel und Verstaung durch



praktische Übungen und die Besonderheiten beim Verstauen, etwa Elektrogeräten.

Das Seminar findet am 6. Mai in Pulheim bei Köln statt. Alle Teilnehmer erhalten vorab einen kostenfreien Corona-Schnelltest zugesandt. Weitere Infos gibt es online via www.dmg-ag.com/ fehltritt, per Mail an ayguel.karakadoglu@dmg-ag.com oder Telefon 06145 5442-406..



Handknüpfungen mal außen vor: Teppiche immer aufgerollt und liegend transportieren.

Praxistipp: Verkeilen oder Verzurren?

Grundsätzlich gibt es zwei Arten, die Ladung auf einem Möbelwagen zu sichern: durch verkeilen oder an Gurten. Im unteren Bereich kann Ladung relativ problemlos verkeilt werden, doch weiter oben ist dies oft nicht möglich. Kommen schwere Dinge ins Rutschen, dann richten sie schnell große Schäden an. Deshalb sollten hohe Teile unbedingt angegurtet und fest verzurt werden, gegebenenfalls an zwei oder mehreren Stellen. Auch festes Verzurren gibt keine 100-prozentige Garantie, dass sich das jeweilige Möbelstück nicht doch noch ein wenig bewegen kann. Dies gilt besonders für Möbelstücke auf Rädern. Können die Bremsen an den Rädern nicht festgestellt werden, sollte das Möbelstück am besten auf etwas anderes gestellt werden, dass die Räder keinen Kontakt mehr zum Boden haben. Auch bei Möbelstücken mit sehr empfindlichen Füßen wird diese Methode zum Schutz empfohlen.



Möbelwagen in vier Schritten: Sperrgut, Kartonwand, Verkeilen, Empfindliches.

Teppiche

Nur handgeknüpfte Teppiche dürfen lose zusammengelegt transportiert werden. Alle anderen Teppiche werden aufgerollt und liegend transportiert. Dadurch vermeiden Sie Knicke und Verformungen des Teppichs.

Zerbrechliches

Leicht zerbrechliche Dinge, wie zum Beispiel Spiegel, sollten stehend, niemals liegend transportiert werden. Dadurch können Sie die Bruchgefahr durch Erschütterungen während der Fahrt auf ein Minimum reduzieren. Eine Tischplatte aus Marmor wird zum Beispiel direkt an der Seitenwand angegurtet und an allen Seiten mit Decken geschützt – so kommt sie sicher ans Ziel.

Elektrogeräte

Elektrogeräte befördern Sie am besten in der Stellung, in der sie auch in Betrieb genommen werden, und möglichst in der Originalverpackung. Eventuell vorhandene Stellfüße sollten vor dem Verladen ganz eingedreht und Transportsicherungen angebracht werden. Enthält ein Gerät Wasser (Wasch- oder Geschirrspülmaschine), sollte dieses

vor dem Umzug entleert werden. Befördern Sie eine Waschmaschine ohne Transportsicherung, achten Sie darauf, dass die Drehachse der Trommel quer zur Fahrtrichtung ist (das heißt, das

Bullauge zeigt zur Wand). Empfindliche Geräte gehören zudem auf die linke Fahrzeugseite, weil sie dort weniger Erschütterungen ausgesetzt sind.

Thomas Goesch, Thorsten Klemt

Vorschau Praxistipp 05.2021: Der Umzugsberater Ermitteln, beraten und erfolgreich verkaufen

Zu den Aufgaben eines Umzugsberaters gehört, das Umzugsvolumen korrekt zu bestimmen, die Kosten genau zu kalkulieren und professionell mit Kunden umzugehen. So werden mehr Anfragen zu erfolgreichen Aufträgen. Wie man Volumen- und Zeitermittlung richtig umsetzt und relevante Umzugsdetails erfasst, erklärt Campus-Referent Reiner Meissner (Bild) im dritten „Praxistipp“.



Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

Das Institut für Weiterbildung in der Möbellogistik

Der Bulli-Fan

Klaus Möller, Umzüge Becker Remagen

Sein offizieller Name ist VW T2, aber so nennen ihn seit Jahrzehnten weder Fans noch Kinder: Der von 1967 bis 1979 gebaute Wolfsburger Kleinlaster ist einfach der „Bulli“. Auch Umzugsunternehmer Klaus Möller gehört zu seinen Fans und fährt ihn. Sogar dienstlich.



Ein Schmuckstück, das immer seltener zu sehen ist: Ein VW Bulli der zweiten Baureihe von 1979.

Klaus Möller (Bild u.) gehört Umzüge Becker aus dem rheinland-pfälzischen Remagen – ein Porträt zu dem Unternehmen gab's erst in **der möbelspediteur 03.2021**. Aufmerksamen Lesern



wird auf dem Fuhrparkbild, das wir abgedruckt hatten, ein alter, grauer Kastenwagen aufgefallen sein: So modern Möller seine Technik hält, auf seinen VW Bulli lässt er nichts kommen. Sein „Typ 2 T2“ kommt aus dem letzten Baujahr der Reihe: 1979 lief er in Hannover vom Band. „Ich habe ihn aufwändig restaurieren lassen“, erklärt Möller, wenn man ihn auf seinen Oldie anspricht. „Und von innen total geil mit Holz verkleiden lassen. Das ist der Oberburner, wenn ich damit zum Umzug mitfahre.“ Als Lastenesel wird das Schmuckstück natürlich nicht benutzt, aber der Unternehmer weiß um den Show-Faktor seines Bullis, wenn er damit beim Kunden aufkreuzt. „Das macht wirklich so

einen Spaß, damit Zu fahren“, strahlt er. „Wenn wir damit zum Umzug fahren, bleiben alle Leute, die den sehen, mit dem Daumen hoch an der Straße stehen.“ Er hält kurz inne. „Ein bisschen machen wir das natürlich auch, damit die Leute uns im Hinterkopf behalten. Mensch, da war doch was. Das läuft ganz gut.“

Mehr Highlights sind auf dem Dach zu finden: Auf dem Dachgepäckträger sind einige Requisiten aus alter Zeit verzurrt, darunter ein alter Schlitten, eine Arzttasche und eine echte Umzugskiste aus Holz aus den 1920er Jahren. „Darauf bin ich ganz besonders stolz – die ist von einem Pfarrer aus Sinzig. Der sagte damals, ‚hier, die ganzen Sachen auf dem Speicher, die werden alle verschrottet. Das sind, glaube ich, alte Umzugskisten.‘“ Keine Frage, dass das Beckerteam den Speicher räumte und ein paar echte Schätze rettete.

Möllers Junior sei auch schon angefixt von dem Klassiker und frage ihn immer wieder, ob sie nicht gemeinsam eine Runde mit dem Bulli drehen könnten. Der Kleinlaster hat eben seine Fans.





Fotos: Fuhrmann Fahrzeugbau



Eine Farbe, die auffällt: Noch ohne die Beklebung des Möbelhauses sticht das grelle Orange des Möbelkoffers noch extremer ins Auge.

Einmal Orange für Schwarz Aluteam-Möbelkoffer von Fuhrmann

Möbel Schwarz aus Kirchweidach ist mit 25 Mitarbeitern einer der kleinsten Händler im Europa-Möbel-Verbund. Er bildet aber zur FMKU aus und hat eine eigene Schreinerei. Ausgeliefert wird ebenfalls mit eigenen Teams. Und Lkw von Fuhrmann Fahrzeugbau.

Möbel Schwarz war an Fuhrmann Fahrzeugbau aus Erharting mit der Aufgabe herangetreten, einen Möbelkoffer auf einen Mercedes Sprinter zu setzen. Das Fahrzeug sollte für Auslieferungen von Möbeln und Küchen eingesetzt werden. „Ein Trockenkoffer mit Nadel filz und eingelassenen Zurrschienen war daher die Vorgabe“, teilt Fuhrmann mit. „Um den erhöhten Einstieg in den Kofferaufbau zu vereinfachen, wurde ein Heckauftritt für die gesamte Fahrzeugbreite gefordert. Der Koffer sollte in der Hausfarbe erscheinen, ein knalliges und kräftiges Orange.“ Das so voll

geschriebene Aufgabenheft wurde mit einem Kofferaufbau-Set von Schneider Aluteam abgearbeitet. Deren Kits der Baureihen 13x sind optional mit Unterbau erhältlich und für die Transporterklasse optimiert. Diese Sets kommen laut Hersteller mit montagefreundlicher Verbindungstechnik und sind zudem mit Lichtdach und LED-Innenbeleuchtung erhältlich.

Fuhrmann entschied sich für eine einteilige Bodenplatte, die optional für die Reihe erhältlich ist. Auch die vormontierten Anbauteile lieferte Schneider Aluteam an. Zum Schluss fehlte nur

noch ein Heckauftritt auf der gesamten Fahrzeugbreite und die knatschorange Volllackierung.

Schneider Aluteam

Schneider Aluteam ist eine ostwestfälische Firmengruppe, die Bausätze, Paneele und Böden sowie Nutzfahrzeugteile und Agrarteile liefert. Bedingt durch die räumliche Nähe zu großen Möbelherstellern setzt die Gruppe viele Aufträge für Möbelproduzenten um, darunter Nobilia, Küchen Aktuell oder den DMS-Betrieb Paul Filter.



Klassiker mit Schwingtüren: Der Verzicht auf eine Ladebordwand und die Verwendung vormontierter Anbauteile plus einteiliger Bodenplatte klingen unspektakulär, sind aber dafür ausgereifte Standardteile für die Neumöbelauslieferung.



Fotos: Faymonville



Mag große Motoren: Monpe-Eigner Peter Everett.

1.285 Kilometer durch Afrika 1,2 Kilotonnen von Ghana nach Niger

Schwertransportspezialist Monpe Heavy Haulage aus Ghana musste sechs Motoren mit einem Einzelgewicht von 219 Tonnen musste über eine Gesamtstrecke von rund 1.285 Kilometern von Ghana nach Niger transportieren.

Die Besonderheiten dieses untypischen Auftrags erforderten eine detaillierte Planung und leistungsfähige Arbeitsgeräte. Zwei Zehn-Achs-Kombinationen mit Schwanenhals und Zwillingsbereifung wurden ausgewählt, um zwei Motoren gleichzeitig zu transportieren. Da es deren insgesamt sechs waren, musste der gesamte Weg dreimal bewältigt werden.

Monpe-Eigner Peter Everett vertraute bei dieser Aufgaben auf Faymonville: „Ihre Lastsimulationssoftware ermöglicht es, die beste Positionierung der

Ladung für eine ideale Lastverteilung zu bestimmen. Und der technische Aufbau der zwillingsbereiften, modularen Achslinien ist für diese Art von Aufgabe wie geschaffen.“ Die vollständige Organisation des Projektes wurde vom Logistikunternehmen DB Schenker übernommen, das für den Straßentransport vom Hafen zum Einsatzort auf Monpe vertraute.

Die Transporte starteten in den ghanaischen Seehäfen Tema und Takoradi, wo die Motoren per Schiff kommend eintrafen. Ursprünglich sollten

die Konvois die schnellste und direkteste Route durch Burkina Faso nach Niger nehmen. Da die Sicherheitsbedingungen entlang dieser Strecke jedoch keine Garantie für einen sicheren Ablauf boten, musste MONPE neue Pläne schmieden. Mehrere Monate akribischer Planung und Prüfung waren erforderlich, um eine alternative Reiseroute zu einem Kraftwerk in Niger zu finden.

Eine zehnköpfige Besatzung kutscherte die Motoren von Ghana über Togo und Benin bis nach Niger.



Fotos: Pax Groep



Echte Klassiker: Logistiker Pax zeigt auf acht Trailern Bildmotive aus beinahe 100 Jahren.

Damals war's mal Pax macht Geschichte



Die niederländische Pax Groep koordiniert und setzt Logistikprojekten in Bau und Industrie um. Acht neue Trailer hat der 1923 gegründete Logistikdienstleister jetzt ungewöhnlich gestalten lassen: mit schönen Klassikmotiven aus der Firmengeschichte.

Die Pax Groep ist ein Vollsortiments-Dienstleister: „Durch die Kombination von Logistikdisziplinen bieten wir eine ganzheitliche Lösung in einer Vielzahl von Logistikfragen“, heißt es knapp in der Selbstbeschreibung auf www.pax.nl. „Keine Last ist zu groß, kein Land zu weit.“ Offene wie geschlossene Transporte setzt Pax ebenso um wie den Transfer einen 30 Meter langen Lager-tanks. Die Gruppe setzt dabei auf eine Vielzahl von Spezialisten in den eigenen Reihen. Von Mechanikern über Rigger und Ingenieure bis hin zum Sicherheits-experten arbeiten dutzende unterschiedliche Spezialisten für Pax. „Indem wir alles im eigenen Haus haben, besitzen wir die volle Kontrolle über die Durchführung Ihres Logistikprojekts.“ Nicht

außen vor bleiben darf der Fuhrpark der Gruppe. Und da gibt es seit einigen Wochen etwas Besonderes: Acht Trailer sind mit großformatigen Schwarz-weiß-Bildern bestückt. Sie zeigen Fahrzeuge und Szenen aus der Geschichte der Pax-Gruppe, die 1923 gegründet wurde. „Pax Legacy“, also Vermächtnis, wurden die Trailer intern getauft. Auf den Seitenflanken ist beispielsweise Gründer Pieter Plantinga zusammen mit seinen Brüdern und einem 1930er Ford-Kipper abgebildet. Ein weiteres Motivdruck zeigt einen Magirus Deutz S 3500 von 1953, den markanten ‚Swampkevers‘ von 1963 oder einem weiteren Magirus, den eingebettet in eine charakteristische Straßensicht von 1974.



Ein Scan, der Geschichte macht: Per QR-Code geht's zur Historie des gezeigten Bildes.

Wer näher an einen der geparkten Trailer herantreten kann, bemerkt einen QR aufgedruckten Code. Scannt man ihn mit dem Smartphone, so schickt einen dieser auf eine entsprechende Website, auf der es die Hintergrundgeschichte über das betreffende Foto nachzulesen gibt. Klasse Idee!



Lupe aus der Schublade holen und staunen: Alle acht Motivtrailer im Überblick.

Goesch auf Reisen

Freundschaft

Es ist Sonntagnachmittag, Peter liegt auf dem Sofa und verdaut das Mittagessen bei einem Nickerchen. Er muss um 22 Uhr wieder auf dem Bock sitzen und mit seinem Team schlappe 700 Kilometer Richtung Süden fahren.



Am Freitag hatte man das Umzugsgut des Kunden gepackt, demontiert und vorgeladen. Im Großen und Ganzen lief es reibungslos, aber mit seinem Kumpel Ralf war das damals noch was anderes. Alles lief eingespielt, Hand in Hand. Plötzlich klingelt das Haustelefon und Peters Frau geht an den Apparat, damit unser Trucker noch ein wenig seine Ruhe hat. Das Klingeln hat sich komisch angehört, denkt Peter, und in diesem Augenblick kommt seine Frau zu ihm und sagt, wir müssen los. Ralf wünscht, sich dich zu sehen. Ralf wohnt zehn Minuten von Peter entfernt. Schlagartig ist Peter wach, sitzt neben seiner Frau im Auto und denkt, irgendwann musste dieser Augenblick ja kommen. Gib Gas, sagt er zu seiner Frau und tausend Gedanken schießen ihm durch den Kopf.

Chef überließ dann Ralf den Kram

Er denkt zurück an die Tage, als er noch mit seinem Kumpel auf Tour ging. Ralf, der Kopf vom Team, alles war bis

ins Detail geplant, jede Pause, jede Tankstelle und natürlich die Übernachtungen auf der Strecke und in den Pensionen an den Be- und Entladestellen.

Immer, wenn der Chef ihnen einen Auftrag übergab, hatte Ralf was rumzumosern, meistens waren es Absteigen, die für kleines Geld gebucht wurden, leider echte Löcher.

Ralf war da sehr penibel und kümmerte sich selbst. Immer fand

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“.



er was Günstigeres und Besseres.

Irgendwann gab der Chef auf und überließ Ralf den Kram, ja die gesamte Planung der Tour, Absprache der Termine mit dem Kunden und und und. Peter, der Macher und Ralf, der Organisator.

Peter erinnerte sich immer wieder gerne an den Umzug nach Rom: Zwei italienische Zöllner wurden beim deutschen Zoll ausgebildet und zogen nach drei Jahren wieder zurück. Mit einem Hausrat, der für drei Familien gereicht hätte und ein günstiges Auto hatte der eine Zöllner auch noch geschossen. Der Witz an der Sache war, dass keiner der beiden einen Führerschein hatte! Wie jetzt das Auto mitbekommen?

Peter meinte, das Auto auf einen angemieteten Autoanhänger zu transportieren, weil der Möbelwagen schon voll sei. Für Ralf waren aber erst einmal die Mehrkosten entscheidend, die nun entstehen werden.

Kurzum wurde der Chef informiert und Ralf hatte natürlich schon ausgerechnet, was durch Miete für den Anhänger, Maut, Verladen noch entstehen würde. Selbst die 24-Volt-Glühbirnen, die zum Umrüsten der Beleuchtung am Anhänger gebraucht wurden, hatte er nicht vergessen. Den Zöllnern war das alles recht, da die Umzugskosten vom Zoll bezahlt werden sollten.

Peter der Macher, kümmerte sich dann wie immer um das Technische.

In Rom ging dann alles wie von selbst. Die Zöllner hatte ausreichend Familienangehörige für die Entladung organisiert und wie geahnt, wurde nur die Hälfte des Umzugsgutes in die neue Wohnung der Zöllner gebraucht. Der Rest verschwand in andere Richtungen in Rom.

Die gesparte Zeit beim Entladen nutzten unsere beiden Freunde für einen Besichtigungstag in Rom. Ralf verliebte sich in Rom und schwor sich, wieder zu kommen, mit Frau und Peter nebst Frau.

Schlimm war damals dieser Unfall: Sie hatten entladen und fuhren über die Autobahn zurück in den Norden. Dann ging plötzlich nichts mehr, Stau. Ralf schimpfte noch mit Peter, warum er so dicht auf den Lkw vor ihnen aufgefahren sei. Sie waren das letzte Fahrzeug am Stauende und da passierte es. Sie hörten nur noch ein Quietschen und dann krachte, ruckte und splitterte es im Fahrerhaus.

Er setzt sich auf die Bettkante

Der Fahrer hinter ihnen hatte gepennt und das Stauende übersehen, war ihnen hinten draufgerauscht und hatte sie in den vor ihnen stehenden Autotransporter gerammt. Die höhenverstellbare Transportrampe hatte das Fahrerhaus wie eine Guillotine mittig der Frontscheibe gespalten.

Alle Scheiben flogen ihnen um die Ohren und irgendwie war alles im Arsch. Das Fahrerhaus war nur noch halb so groß, aber ihnen beiden war nichts passiert.

Nachdem sie aus dem Fahrerhaus geklettert waren, fielen

sich beide in die Arme und Ralf sagte zu Peter, was habe ich noch gesagt, fahre nicht so dicht auf.

Peter und seine Frau sind mittlerweile bei Ralf angekommen und klingeln an der Haustür.

Die Tür geht auf und der Anblick von Ralfs Frau sagt alles. Kommt rein und geht durch. Er liegt im Bett und wartet auf dich.

Als Peter das Schlafzimmer betritt, ist Ralf schon gegangen. Er hatte bis zum letzten Augenblick gekämpft und gewartet, sein Mund und die Augen waren noch offen, als wenn er selbst noch im Tod auf seinen besten Kumpel warten würde. Peter setzt sich zu ihm an die Bettkante und streichelt Ralf ein letztes Mal über Stirn und Wange.

Als er seine Hand zurücknimmt, sieht Ralf glücklich aus. Leider hat der Krebs gewonnen und zwei wirklich dicke Freunde entzweit.

Aber Ralf ist auf jeder Tour mit Peter dabei. Abends im Lkw dreht Peter das Bild auf dem Cockpit zu sich und sagt, nun bist du mein Schutzengel.

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



Umzugstipp Nr. 35: Das Besondere



Du stehst im Wohnzimmer vor einem Bild an der Wand. Es sieht aus wie von einem Kind gemalt und nach nichts Besonderem. Aber das Gegenteil ist der Fall, es ist etwas Besonders und wenn es beschädigt wird, sogar unersetzbar. Verpacke es sehr gründlich und behutsam, behandle es wie große Kunst. Fertige eine sichere Verpackung aus Luftpolsterfolie und Kartonage an und stell keine dummen Fragen zu dem Bild.

Euer Thomas Goesch



Foto: Hako

Hako Scrubmaster B400-R-Linie

Mit immer größeren Logistik- und Lagerhallen wachsen die Anforderungen an die Flächenleistung der Innenreinigung, denn Schmutz und Staubablagerungen im ganz großen Stil bringen viele Reinigungsmaschinen schnell an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit. Zudem stellt jeder Einsatzbereich spezielle Ansprüche an die Maschinenausstattung. Genau da will die neue Scrubmaster B400-R-Linie

von Hako ansetzen. Das Topmodell der Reihe schafft dank zweier 400-Liter-Tanks für Frisch- und Schmutzwasser eine Flächenleistung von bis zu 14.000 Quadratmeter in der Stunde. Die B400-R-Linie besteht aus drei Maschinenvarianten für unterschiedliche Reinigungseinsätze und ist mit zwei Arbeitsbreiten von 123 und 155 cm sowie Sonderoptionen verfügbar.

www.hako.com

DAF-Truck-Merchandise

Wer als Fahrer nachts nicht von seinem Arbeitgeber, sondern seinem Lkw träumt, dem kann geholfen werden. Zumindest dann, wenn er einen DAF fährt: Bei den Niederländern kann man Markenbotschafter werden, allerdings lässt sich der Lkw-Bauer jegliches Merchandising kräftig entlohnen. Die neue Kollektion umfasst eine große Auswahl an Kleidung für Männer, Frauen und Kinder (von T-Shirts, Poloshirts und Kapuzenpullis bis hin zu Mützen, Jacken und Socken) sowie Accessoires wie Reisetaschen,

Sonnenbrillen, Uhren und sogar eine Lederserie. Zum speziellen Kindersortiment gehören Kleidung, Fensteraufkleber, Mützen, Kuscheltiere und Babyartikel. Ebenfalls nicht fehlen dürfen offenbar für den echten DAF'ler Artikel für das Arbeitsleben wie Notizbücher, Stifte, Ladezubehör und kabellosen In-Ohr-Kopfhörer. Die Kinderbettwäsche kostet rund 70 Euro, zwei Babylätzchen mit Mütze 35 Euro, ein Herren-Hoodie mit Logo 60 Euro und ein T-Shirt 25 Euro.

www.dafshop.com



Foto: DAF Trucks

VW Caddy Maxi und Benziner



Foto: VW Nutzfahrzeuge

Volkswagen Nutzfahrzeuge hat den neuen Caddy nun auch als Caddy Maxi, die Modellvariante mit verlängertem Radstand, auf den deutschen Markt gebracht. Zudem sind die neuen Caddy als 1,5-Liter-TSI-Benziner erhältlich, wahlweise mit Handschalter oder DSG-Getriebe. Im neuen Caddy leistet der aufgeladene 2,0-TDI-Diesel wahlweise 55, 75 oder 90 kW. Der neue TSI-Motor,

wahlweise mit Sechs-Gang-Handschaltung oder Sieben-Gang-Doppelkupplungsautomatik, kommt mit 84 kW. Der Caddy als Allrounder von Volkswagen Nutzfahrzeuge basiert auf demselben Baukasten, wie er auch im Golf 8 eingesetzt wird und wurde inzwischen rund drei Millionen Mal gebaut.

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de
www.vwcaddy2020.de

Einhell Akku-Bohrhammer Herocco 36/28

Wenn eine Schlagbohrmaschine bei harten Materialien wie Beton an ihre Grenzen stößt, muss ein härteres Kaliber in Form eines Bohrhammers ran. Einhells neuer und kabelloser Herocco 36/28 bietet dafür vier

schlagende Argumente: Bohren, Hammerbohren, Meißeln mit und ohne Fixierung. Der Motor ist wartungsfrei und bürstenlos und ist mit zwei 18 Volt Akkus ausgestattet. www.einhell.de



Foto: Einhell

AUWEIA! ^x VON NICO FAUSER



Wegen Umzugs-Lkw: Mann würgt Möbelpacker

Man soll es nicht glauben: In Bad Kissingen, einem bayerischen Staatsbad, ist die Welt doch noch in Ordnung. Oder nicht?

Offenbar drehen aber inzwischen selbst an schnuckeligsten Orten die Menschen durch: Am 5. März kam es in der Quellenstadt zu einem Zwischenfall, der die Polizei auf den Plan rief. An jenem besagten Freitag, morgens um 10.10 Uhr (so vermerkt es der Polizeibericht), kamen sich drei Männer in die Haare. Wegen eines geparkten Umzugs-Lkw. Was genau einen 45-Jährigen an der Parkposition des Möbelwagens störte, ob dieser falsch parkte, eine Zufahrt blockierte oder in seinem Rosenbeet stand, bleibt unklar. Er ging jedenfalls recht zügig auf zwei der Möbelpacker los, würgte einen der beiden und trat nach dem anderen. Doch Karma ist offenbar allgegenwärtig gewesen, der wütende Schläger brach sich bei der Aktion einen Finger, während die beiden Möbeler später ihre Arbeit nur leicht verletzt

fortsetzen konnten. Den Täter erwarten nun mehrere Anzeigen wegen Körperverletzung und Beleidigung.

Kompliment an die beiden Träger, die sich zum einen im Zaum hielten und nicht zurückschlugen und zum anderen muss man sagen: Wer ist so blöd und legt sich mit jemandem an, der jeden Tag ein, zwei Tonnen Umzugsgut stemmt? Falls jemand die Möbelspedition kennt, deren Mitarbeiter betroffen waren: Wir würden gerne einmal ernsthaft und ausführlicher über solche Attacken gegen Umzugspersonal berichten, sagt kopfschüttelnd

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: Thomas Goesch, Karl-Heinz
Schuster, Dr. Jörn Voßbein

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

Abo-Service:

der möbelspediteur erscheint monatlich.

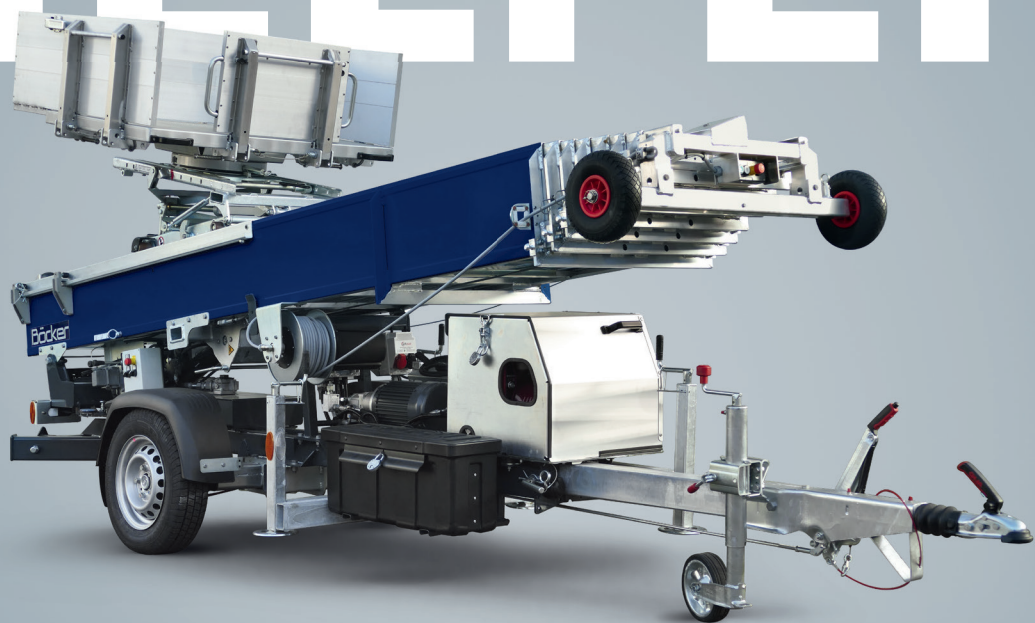
Die jährliche Bezugsgebühr beträgt € 102,50
zuzügl. 7% MwSt. (nur D., Ausland 0%) +
Versand (D: € 30,68, Ausland: € 75,00). Bei
Nichterscheinen von **der möbelspediteur**
infolge höherer Gewalt kann weder eine
Lieferungsverpflichtung noch ein Anspruch
auf Rückzahlung des Bezugspreises geltend
gemacht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

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2021.

ISSN: 0047-780X

UMZUGS HELFER



Der Möbelaufzug Junior

Der Möbelaufzug Junior mit Hybridantrieb erreicht Förderhöhen bis zu 24 m und punktet mit seiner Umweltfreundlichkeit. Sein 230 V Elektromotor arbeitet emissionsfrei und geräuscharm – ein Pluspunkt bei Einsätzen in Wohngebieten. Dank nachhaltiger Stop-and-Go-Automatik schaltet die Steuerung den E-Motor nur im Bedarfsfall ein. Mit seiner kompakten Bauweise findet der wendige Junior praktisch überall einen geeigneten Aufstellplatz.



FRÖDE
umzugsspedition
www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

Spezial-Linienvkehr 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



© fotolia.com/70723232/andrii



**Jetzt
Projektpatre
werden**

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

www.welttierschutz.org