

11/2021

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

75. Jahrgang | 15.11.2021
ISSN 0047-780X

www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

der möbel spediteur



Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



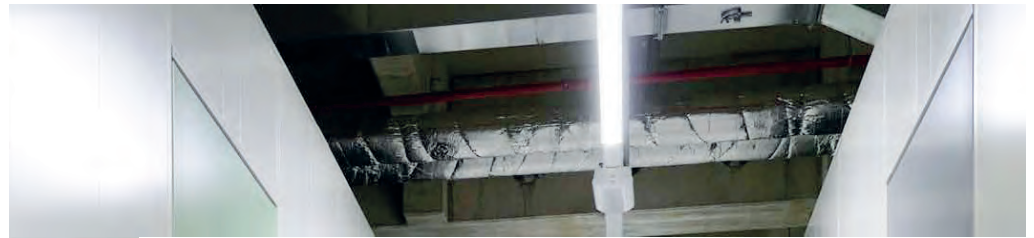
**Scholz: „Kanitz ist
jetzt eine Marke“**



**Kampagne aus Holland:
„Ik word Verhuizer“**



**„Yembo light“: Movinga
erkennt Inventar**



Schlager fürs Lager
Anbieter, Lösungen, Techniken





Website



Social-Media

Auf der sicheren (Web-) Seite

Schutz vor DSGVO-Verstößen

Wir überprüfen Ihre **Website/Social-Media-Pages** und erstellen entsprechende Datenschutzhinweise mit konkreten Handlungsmaßnahmen.

Jetzt Ad-hoc-Beratung buchen

06145 / 5442-180

Frau Svenja Kirsch

E-Mail: dsb@dmg-ag.com

www.dmg-ag.com/sichereSeite



Projekt mit Herz & Verstand: Fachhelfer Küchen- und Möbelmontage

Tach auch und ein herzliches Hallo,

sie haben es mal wieder getan, unsere westlichen Nachbarn: Der niederländische Verband hat mit Partnern eine Image- und Jobkampagne für die Arbeitsplätze in der Möbeltransportbranche gestartet. Sie heißt „Ik word Verhuizer“. Und es gibt gute Gründe, am Image zu feilen und zu schleifen, wo es nur geht. Denn das Image als Möbelträger, Möbelmonteur oder Möbelwagen-Fahrer ist nicht das schillerndste in der hiesigen Berufswelt. Einem Elektriker, Heizungsmonteur oder Installateur wird mehr Respekt in der Öffentlichkeit und

ibu-Absolventen sind gefragt
Die ibu gmbh führt seit 1992 berufsbildungs- und Qualifikationsmaßnahmen für Erwachsene durch. Nutzen Sie unser Wissen und Können für Ihren beruflichen Neustart als: Fachhelfer/in Küchen- und Möbelmontage

Ein Bildungsangebot für Arbeitssuchende vor Ort

Anfahrtskizze

Lehrgang Fachhelfer/in Küchen- & Möbelmontage

mit Führerschein

Beginn 04.10.2021 in Neustadt-Glewe

ibu gmbh
Ludwigsluster Str. 3
19306 Neustadt-Glewe
Tel: 038757/5007-11
Fax: 038757/5007-18
E-Mail: info@ibu-europe.de
www.ibu-europe.de

Bei uns lernen Sie in kleinen Gruppen, was Sie wirklich für den Job brauchen.

ibu institut für berufsbildung und umschulung gmbh
Staatlich anerkannte Einrichtung der Weiterbildung

von Kunden entgegengebracht als jemandem aus der Umzugsbranche. Dass genau diese Berufe wichtig für die Volkswirtschaft sind, dass trotz aller Plackerei viele abends zufrieden nach Hause gehen, weil sie Menschen geholfen haben, fällt gerne unter den Tisch. Nicht so bei unseren westlichen Nachbarn, die mit ihrer neuen Kampagne (wieder einmal) das Image der Arbeit in den Möbeltransportberufen aufpolieren wollen. Und natürlich auch die aktuell rund 800 offenen Stellen mit Quereinsteigern besetzen möchten. Man muss aber auch sagen: Ein „Mover“ oder „Verhuizer“ ist allein vom Klang etwas ganz anderes als der „Möbelpacker“. Nicht zuletzt deswegen wurde ja auch intensiv an dem Ausbildungsberuf „Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugs-service“ geschliffen, der vor zwei Jahren sogar sein Upgrade zum „Meister“ erhielt.

Schließlich führen viele Wege nach Rom, weswegen ich an dieser Stelle eine beachtenswerte Initiative aus Neustadt-Glewe in Mecklenburg-Vorpommern vorstellen möchte. Denn genau dort, in dieser „strukturschwachen Gegend“,

wie es gerne mal heißt – die nächstgrößere Stadt ist Schwerin und 50 Kilometer entfernt –, gibt es das „IBU Institut für Berufsbildung und Umschulung“. Darin findet sich eine eigene Holz- und Montagewerkstatt, in der mit Kursleiter Christian Tanneberger ein engagierter Meister im Holzbau werkelt. Tanneberger bildet dort Umschüler in einem Lehrgang zum „Fachhelfer für Küchen- und Möbelmontage“ aus – quasi die kleine Schwester der FMKU. Die Qualifikation wird per Zertifikat bestätigt.

Dieser Kurs ist auf sechs Monate ausgelegt und jeder Teilnehmer erhält dort neben der Fachtheorie und den drei Lehrgängen „Holz“, „Elektro“ und „Klempner“ zudem den Führerschein Klasse B als Anreiz mitbezahlt. Mit diesen vier Modulen lernt jeder Teilnehmer, wie Küchen und Möbel aufgebaut werden, sich elektrische Geräte anschließen lassen, wie Anschlüsse an Wasserleitungen und Lüftungsanlagen hergestellt werden, wie sich Werkzeuge, Geräte und Maschinen handhaben lassen, und, und, und. Kurz gesagt: „Der erfolgreiche Abschluss des Lehrgangs befähigt, in allen Küchenstudios und Möbeldhäusern zu arbeiten“, so das IBU. Eine dort qualifizierte Fachkraft dürfte eine absolute Bereicherung für jeden Umzugslogistiker darstellen. Davon braucht es mehr.

Kleiner Themenwechsel: Ob nun Personalmangel im Umzug ein Auslöser ist oder nicht, immer mehr Möbelspediteure bauen ihr Engagement im Geschäftsbereich Selfstorage aus. Dafür gibt es gute Gründe: Ein volles Haus ist der eine, denn dieser Markt ist immer weit von einer Sättigung entfernt, die hervorragende Digitalisierung dieser Branche ist der andere, denn von Jahr zu Jahr sinkt der Personalaufwand in diesen Anlagen.

Viele dieser Selfstorages laufen längst ohne jegliches Servicepersonal vor Ort. Was kann sich ein Unternehmer Besseres wünschen? Unser Titelspezial stellt neue Trends und technische Möglichkeiten vor.

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



EDITORIAL

Projekt mit Herz & Verstand: Fachhelfer Möbel- und Küchenmontage..... 3

BILD DES MONATS

Abladen, aufladen, einlagern: Das Home-Storage-System von Mi-Box 6

NACHRICHTEN 8

TITEL

Schlager fürs Lager:
Anbieter, Lösungen, Techniken..... 12

Lagerung mit Conceptstore: Shop-
konzept von Zebrabox Selfstorage 14

Kontrolle per Smartphone:
Digitale Komplettwächter 15

Markt wächst und wächst:
Jahresrückblick der Fedessa..... 16

Auf eigene Rechnung: Scholze
baut an eigener Storagekette..... 18

Die Seite mit Klugschiss:
Mach's doch selbst!..... 19

Englands schrägstes Lager:
Inner Space Stations setzt auf Sci-Fi.... 20

Der Selfstorage-Guru: A.J. Osborne
funkelt auf allen Kanälen 21

BUSINESS

Movinga-KI erkennt Inventar: Digitaler
Assistent als „Yembo light“ 22

„Ik word Verhuizer“: Imagekampagne
für Arbeit im Umzug..... 23

„Kanitz jetzt eine Marke“: Rainer
Scholz über die Übernahme 24

Das Ausbildungsprojekt: Möbelwagen-
Klassiker wird restauriert 27

Kleins großer Neubau: 3.000
Quadratmeter neue Zukunft 28

Highlights



Foto: Storage Friends

Schlager fürs Lager Anbieter, Lösungen, Techniken

Touchscreens zur Begrüßung, Zutrittskontrollen via Smartphone-App und der Abschied vom Vorhängeschloss: Die Digitalisierung rast durch die Selfstorage-Branche in der DACH-Region. Unser Titelspezial stellt neue Anbieter, Technologien, Entwicklungen und Marktpotenziale in den Mittelpunkt.

12



Foto: Scholz

„Kanitz jetzt eine Marke von Scholz“

Im Frühjahr hatte Scholz seinen insolventen Mitbewerber Kanitz übernommen. Wir sprachen mit Rainer Scholz über die letzten Monate.

24



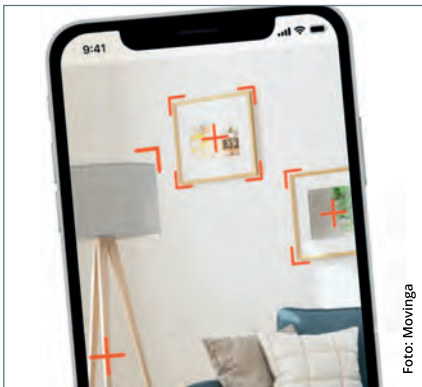
Foto: Fuhrmann

Luxus-Lieferant mit Rampenabsenkung

Office2 aus Altötting ist ein Komplett-dienstleister rund ums Büromobiliar. Für die eigenen Montageteams braucht es auch besondere Lkw.

49

der Ausgabe 11.2021



„Yembo light“: Movingas digitaler Assistent

Movinga hat mit einem neuen „digitalen Assistenten“ den ersten Schritt zur automatischen Güterererkennung gemacht – eine UGL ohne Ausfüllen.

22



„Ik word Verhuizer“: Neue Imagekampagne

Im Englischen sind sie „Mover“, im Niederländischen „Verhuizer“. Eine niederländische Initiative buhlt mit einer Imagekampagne um Fremdeinsteiger.

23



Der Oldtimerrallye-Pilot: Marcello Danieli

Es sind gleich zwei Hobbys, die Marcello Danieli von Harder Logistics umtreiben: Er sammelt Oldtimer und fährt mit diesen knochenharte Rallies.

50



Endlich museumsreif: 1962er Möbelwagen

Der 1962er Leyland Comet von John Mason beendete 1991 sein aktives Leben. Jetzt ist der Senior zu seiner letzten Reise aufgebrochen: in ein Museum.

53

SPEZIAL STATISTIK

So zügelt die Schweiz: Studie von Movu und der Post.....30

Weniger Umzüge in Städte: Ein Drittel weniger Auslandszüge.....32

Dachser & Kolb räumt ab: Neue Bestenliste des Handelsblatts33

RECHT

Weihnachtsfeier: 2G oder 3G? Die arbeitsrechtliche Sicht34

Unfallfalle Haltverbotsschild: Gerichtsurteile zum Thema Umzug.... 35

„Junges, dynamisches Team“: Wenn Stellenanzeigen zur Klage führen36

MARKTPLATZ37

GEWERBE

Gewerbe-News.....44

PRAXIS-TIPPS

Erfolgsfaktor Mitarbeiter.....46

Der Luxus-Lieferant: Möbelwagen mit Rampenabsenkung49

Meine andere Welt: Oldtimerrallye-Pilot Marcello Danieli, Harder Logistics50

Bilderbuch als Umzugshelfer52

Endlich museumsreif: 1962er Möbelwagen wird Exponat.....53

Goesch auf Reisen: Über sich hinaus wachsen54

Produkte56

Cartoon: Gegen den Strich.....57

Umzug mit dem Motorroller.....58

Impressum58

Titelfotos: Storage Friends, Fuhrmann Fahrzeugbau, ikwordverhuizer.nl, Movinga

Einfach nur schräg Melbournes ungewöhnlichstes Lager

Es ist einfach nur ein Hingucker, die Fort-Knox-Filiale im australischen Keysborough, einer der Vorstädte Melbournes. Das Architekturbüro Vaughans hat dort ein ausgesprochen schräges Selfstorage-Center mit üppigen 13.000 Quadratmetern Lagerfläche gebaut. Fort Knox gibt es seit 1996, elf Selbstlager unterhält das familiengeführte Unternehmen im Großraum Melbourne heute. Das Flaggschiff von Fort Knox ist die hier gezeigte gigantische Anlage im Südosten von Australiens zweitgrößter Stadt. Mindestens zwei Besonderheiten zeichnen Fort Knox (www.fortknoxselfstorage.com.au) aus: Zum einen gibt es in jedem der elf Häuser neben hunderten Kabinen und Schließfächern auch immer mehrere große Parkboxen für Pkw und Oldtimer samt Zufahrtsmöglichkeit. Und zum anderen wirbt Fort Knox mit einem der schlimmsten Probleme, die den Süden Australiens immer wieder heimsuchen: mit den verheerenden Buschbränden. Neun dieser elf Häuser befinden sich außerhalb der klassischen Buschbrandzonen im Bundesstaat Victoria – und das ist tatsächlich einer der planerischen Clous von Fort Knox. In den Jahren ausgesprochen schwerer Brände engagierte sich Fort Knox auch karitativ: 2009 unterstützte man den „Diamond Creek Bushfire Appeal“, der Betroffene in der Region Whittlesea unterstützte. Am so genannten „Black Saturday“ wüteten die Brände dort besonders heftig. Und 2016 gingen Schiffscontainer an Betroffene in Wye River, um darin Ausrüstungen zu lagern und beim Wiederaufbau der Region zu unterstützen.

Foto: Fort Knox Self Storage





Shurgard eröffnet Nummer 250 in Europa

Shurgard gilt als der größte Entwickler, Eigentümer und Betreiber von Selfstorage-Centern in Europa; am 29. September öffnete im französischen Argenteuil, das liegt im Speckgürtel von Paris, das 250ste Lagerhaus des Unternehmens in Europa. Shurgard nennt die Eröffnung und die runde Zahl



Foto: Shurgard

„einen wichtigen Meilenstein“ für das eigene Unternehmen. Shurgard war 1995 in den europäischen Markt eingetreten. Allein in den letzten sechs Jahren entstanden 50 neue Selfstorage-Center auf dem alten Kontinent. Auf seinem jüngsten Investor Day bestätigte Shurgard, seine Expansion beschleunigt voranzutreiben. Das soll auf drei Wegen passieren: Bereits bestehende Gebäude sollen saniert und in der Größe, wenn möglich ausgebaut sowie neue Anlagen entwickelt werden und zuletzt will Shurgard durch Übernahmen und Aufkäufe von Mitbewerbern seine Standortliste vergrößern. Das Jubiläumsgebäude in Argenteuil ist mehrgeschossig ausgebaut und betreibt auf 7.000 Quadratmetern aktuell bereits 1.100 Selfstorage-Einheiten. Die Boxen sind zwischen einem und 30 Quadratmetern groß. „Die Eröffnung unseres 250sten Objektes in Europa freut uns vor allem, da die Region Paris entscheidend bei unseren Expansionsplänen ist“, erklärt Marc Oursin, Chief Executive Office von Shurgard Self-Storage. Shurgard betreibt damit allein in der Region Paris 42 Selfstorage-Zentren mit insgesamt 200.000 Quadratmetern Nettomietfläche, so viele wie in keiner anderen Metropolregion Europas. In Deutschland unterhält der Lagerist 23 eigene Zentren, Berlin ist mit fünf Anlagen dabei der wichtigste Standort.



Foto: PP-Trans/Facebook

PP-Trans neu bei Confern: „Stehen an einem Punkt, an dem wir uns entscheiden müssen“

PP-Trans aus Uelzen ist eines der jüngeren Umzugsunternehmen im deutschen Markt. Peter Christian Plümpe, heute 34 Jahre alt, hat es vor 15 Jahren aus der Taufe gehoben. In einem Artikel der Landeszeitung (www.landeszeitung.de) erklärt Plümpe jetzt, dass er sein Unternehmen behutsam aufgebaut habe, stets aus eigener Kraft gewachsen sei



und sich inzwischen in der Region und darüber hinaus einen Namen gemacht habe: „Jetzt sind wir an einem Punkt, an dem wir uns entscheiden müssen: Lehnen wir Aufträge ab, weil unsere Kapazitätsgrenze erreicht ist? Oder vergrößern wir uns weiter?“ Anfangs habe sein Unternehmen einfache Transporte ausgeführt, im Laufe der Jahre kamen Aufträge mit speziellen Anforderungen hinzu. Und aus den Fahrten in der Region wurden Touren, die sein Team „oft auch deutschlandweit oder sogar international“ unterwegs sein lassen. Plümpe ist jetzt neu der Confern beigetreten, seine Website (www.pp-trans.de) befand sich zu Redaktionsschluss in der Überarbeitung.

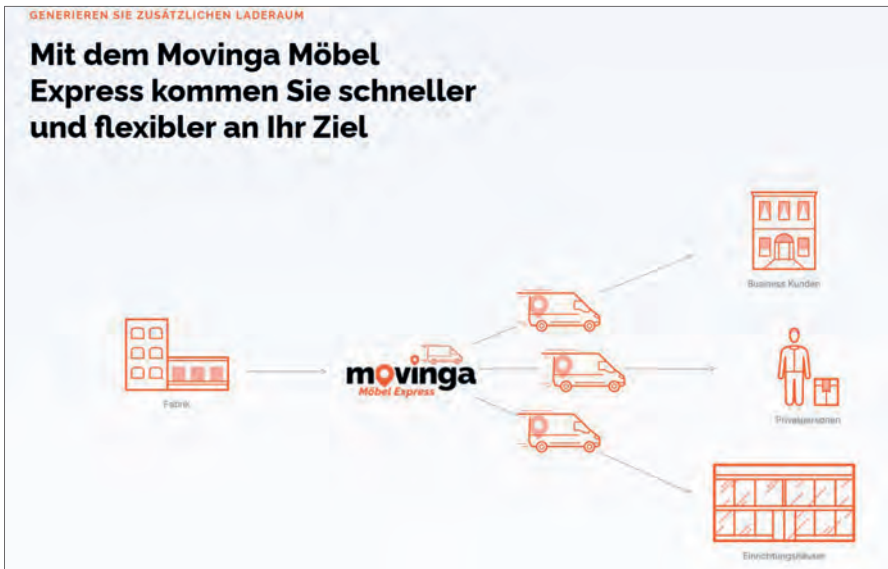
ALG-II-Gelder kassiert, Umzugsunternehmen schwarz betrieben: 60.000 Euro Schaden

Weil sie dem Jobcenter ihre umfangreiche Geschäftstätigkeit als Umzugsunternehmen über rund drei Jahre nicht anzeigten, wurden bereits im Juni ein 49-jähriger Mann und eine 41-jährige Frau aus dem Landkreis Hildburghausen durch das Amtsgericht Sonneberg zu einer Freiheitsstrafe von je elf Monaten verurteilt. Die Vollstreckung der Strafe wurde zu zwei Jahren auf Bewährung ausgesetzt.

„Im Ergebnis geführter Ermittlungen der Staatsanwaltschaft Meiningen und des Hauptzollamts Erfurt, Finanzkontrolle Schwarzarbeit Suhl, konnte den inzwischen rechtskräftig Verurteilten nachgewiesen werden, dass sie im Zeitraum von Januar 2014 bis Februar 2017 ein Umzugsunternehmen führten, aus dem

sie Einnahmen generierten“, teilt Jessica Schwabe vom Erfurter Zoll mit. „Beide Personen bezogen jedoch seit dem 1. Januar 2014 im Rahmen einer Bedarfsgemeinschaft Arbeitslosengeld-II.“ Da die beiden Leistungsempfänger den Betrieb des Umzugsgewerbes dem zuständigen Jobcenter nicht meldeten, entstand diesem über die Zeit ein Vermögensschaden von über 60.000 Euro. Zudem beschäftigte das umtriebige Duo zeitweise Arbeitnehmer, für die sie keine Sozialversicherungsbeiträge abgeführten hatten. Der hierbei ermittelte Schaden für die Sozialversicherung beläuft sich laut Zoll auf über 3.000 Euro. Wie Zoll und Staatsanwaltschaft den Betrug aufdeckten, lässt die Mitte September veröffentlichte Meldung offen.

Neues Geschäftsfeld: Movinga steigt mit „Möbel Express“ in Neumöbel-Distribution ein



Der Berliner Onliner Movinga ist die Neumöbellogistik eingestiegen: „Möbel Express“ heißt der neue Service, bei dem um Möbelproduzenten geworben wird. 220 Fahrer stellt Movinga nach eigener Aussage bereits für die Lieferung von Möbeln ab Werk ins Einrichtungshaus oder direkt zum Endkunden. Allerdings ist der neue Service eher ein erweiterter Kurierdienst: „Mit unserem Netz an Speditionspartnern ist es

uns möglich, Einrichtungshäuser und Endkunden mit Kleinstsendungen unter 0,7 Kubikmeter schnell und ohne Umlagerung direkt aus ihrer Produktionsstätte zu beliefern“, so Movinga. „Der Verzicht auf ein Zwischenlager ermöglicht einen agileren und somit deutschlandweit einzigartigen Ansatz der Streckenlieferung.“ Mehr Infos zum neuen Dienst findet sich auf www.movinga.com/de/de/b2b.

Geuer International: „Umsatz im Coronajahr 2020 noch einmal gesteigert“

Nachholbedarf hatte Geuer International aus dem westfälischen Senden: „Bedingt durch Corona war es uns im letzten Jahr nicht möglich, weder unsere Betriebsversammlung noch unser Sommerfest durchzuführen“, teilte das Unternehmen mit. Mitte September konnten beide Veranstaltungen zusammengelegt werden. „Auf der Versammlung gab es Berichte der Geschäftsführung, des Betriebsrats, des Vertriebs und der Personalabteilung“, so Geuer. „Trotz der erschwerten Bedingungen aufgrund der Coronalage konnte insgesamt ein positives Fazit aus unserem



operativen Geschäft gezogen werden. So lag zum Beispiel unser Gesamtumsatz 2020 sogar noch leicht über dem aus 2019.“ Aktuell beschäftigt Geuer rund 70 Mitarbeiter.

Kurz notiert

Lagermax baut Führungsspitze um

Mit Christian Stoll haben das langjährige Geschäftsführerduo Herbert Weber und Michael Macheiner der Salzburger Lagermax Internationale Spedition Verstärkung bekommen: Der 50-Jährige ist seit September neuer Geschäftsführer und Chief Operating Officer. Stoll war die letzten Jahre Geschäftsführer der deutschen Seifert Logistics Group.



Stoll soll als Nachfolger aufgebaut werden; in den nächsten zwei Jahren plant Lagermax einen Generationenwechsel.

Unigroup: Geschäftsführer tritt ab

Tür zu, Schlüssel weg: Unigroup, die Muttergesellschaft von United Van Lines, Mayflower Transit und anderen Umzugsmarken in den USA, hat seinen Präsidenten und CEO Marc Rogers am 30. September ausgesperrt: „Er ist zurückgetreten, um andere Möglichkeiten zu verfolgen. Sein Rücktritt ist mit sofortiger Wirkung wirksam“, so die Aussage. Rogers stand der Unigroup vier Jahre lang vor. Der Jahresumsatz der Gruppe liegt bei 1,3 Milliarden US-Dollar.

„Moving Intelligence“ kauft Tracking-Spezi

Nachdem Mitte des Jahres bereits die Berliner PLT Software übernommen wurde, bekommt die Moving Intelligence Gruppe nun weiteren Zuwachs: Der niederländische Marktführer für Fahrzeugsicherheit und Diebstahlschutz übernimmt Phantom Tracking Systems mit Sitz in Stockport bei Manchester. Phantom wurde 2002 mit dem Ziel gegründet, ein zuverlässiges Track-and-Trace-System für Wohnmobile, Wohnwagen und Pkw auf dem britischen Markt einzuführen. Im Laufe der Jahre konnte das Unternehmen seine Marktposition erfolgreich ausbauen. Mit steigendem Markterfolg wurde die Produktpalette konsequent erweitert, weswegen Phantom heute eine große



Bandbreite von Produkten anbietet, um jedem, der bewegliche Objekte unterschiedlichster Art sichern und schützen möchte, eine passende Lösung zu bieten. Mit der Übernahme wuchs Moving Intelligence auf 84 Mitarbeiter in drei Ländern. Neben dem Engagement im Luxuswagen-Segment zieht Moving Intelligence mit dem Zukauf vor allem ein „enormes Wachstumspotenzial im Flottenmanagement“, so Moving-Intelligence-Geschäftsführer Patrick Horst. Mit der deutschen PLT, die im Juli übernommen worden war, will der niederländische Software-Spezialist seine Kompetenz im Flottenmanagement und in der Tourenplanung ausbauen. 25 Mitarbeiter wurden in Berlin übernommen.

Zweimal Gold, einmal Silber: Zebrabox Selfstorage räumt bei Branchenmonitor ab



Fotos: Evoq

Das SIQT, das „Schweizer Institut für Qualitätstests“, hat sich erstmals die Selfstorage-Branche vorgenommen und die Bestenliste im „Branchenmonitor 2021“ veröffentlicht. Die Kette Zebrabox (siehe auch gesonderte Strecke in dieser Ausgabe auf Seite 14) holte sich dabei zweimal die Goldmedaille in den Kategorien „Kundenzufriedenheit“ und „Kundenservice“, beides mal gefolgt von „Mybox“ und „PlaceB“. Nur in

der Rubrik „Preis-/Leistungsverhältnis“ rutschte Zebrabox auf Platz zwei hinter Mybox ab. Alle drei Anbieter liegen mit ihren Wertungen jedoch extrem dicht beieinander: Die Unterschiede liegen in der zweiten Ziffer nach dem Komma. Insgesamt hat das SIQT 157 Branchen mit 1.600 Schweizer Unternehmen für seinen Monitor mit über 250.000 Kundenbewertungen gelistet und gewogen.

Viertägige Online-Konferenz für deutschsprachige US-Einwanderer: „Ich bin Expat“

„Heimat im Ausland“ (www.heimatabroad.com) ist eine zentrale Anlaufstelle für deutschsprachige Expats, die in die

USA wechseln oder dort bereits Fuß gefasst haben. Diese Initiative hatte vom 3. bis 6. November (nach Redaktionsschluss) ein viertägiges Onlineevent mit über 50 Referenten und Dienstleistern unter dem Titel „Ich bin Expat“ (www.ichbinexpat.com) veranstaltet. Unterstützt wurde die Veranstaltung von der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer aus New York sowie mehreren Wirtschaftsverbänden und Organisationen. Heimat im Ausland hatte die „Ich bin Expat“ 2017 als echte Messe in New York aus der Taufe gehoben – coronabedingt fand die Veranstaltung erstmals digital statt.





Fotos: Confern/Facebook

Gesellschafterversammlung der Confern: Krügel dreimal in Folge „Partner des Jahres“

In der letzten Septemberwoche trafen sich in Bad Brückenau die Confern'ler erstmals wieder persönlich zu ihrer Gesellschafter- und Partnersversammlung – auch in diesem Jahr fand im Anschluss eine gemeinschaftliche Versammlung mit dem Kooperationspartner Euromovers SCE statt. Nach dem Jahresbericht von Confern-Geschäftsführer Andreas

Kölling zur Geschäftsentwicklung ging es am Nachmittag mit der Bekanntgabe des „Partner des Jahres“ weiter. Diesen Titel sicherte sich erneut Krügel Umzugslogistik aus Hamburg – zum dritten Mal in Folge. Großes Bild: Krügel-Macher Alexander von Drathen (l.) erhielt von Andreas Kölling die Bestenurkunde und den Pokal.



Sieben Millionen Euro-Invest für Venipak: Markenrelaunch und Ausbau der „Last Mile“

Der Letzte-Meile-Logistiker und Paketzusteller Venipak hat sein Marken- design durch ein neues Farbschema und neues Logo verändert (Bild). Der Wechsel soll „die rasante Weiterentwicklung in der Logistikwelt widerspiegeln“, so die offizielle Mitteilung. „Das neue Markenimage ist durch markante Formen gekennzeichnet und symbolisiert die ständige Bewegung und

Vitalität. Das neue Farbschema in kräftigem Lila unterstreicht das Bestreben, die Präsenz im B2C-Geschäft zu erhöhen.“ Venipak ist ein baltisches Unternehmen, welches auch in Deutschland aktiv ist und erst im September ein Investment in Höhe von sieben Millionen Euro erhalten hat. Der Logistiker will damit sein Engagement in der Zustellung auf der letzten Meile ausbauen und einen Luftfrachtdienst aufbauen, der von Riga aus Nordeuropa mit dem chinesischen Hongkong verbinden soll. Venipak unterhält seit einiger Zeit in den baltischen Staaten auch ein eigenes Netz an Paketschließfächern – für weitere 500 Paketboxen investiert der Logistiker die nächsten Monate rund vier Millionen Euro.



Foto: Venipak

Kurz notiert

Neukunden-Duo für FWN Bremen

Der Speziallogistiker F.W. Neukirch (siehe auch **der möbelspediteur 02.2021**) hat zwei neue Kunden akquiriert: Zum einen ein mittelständisches Bio-Unternehmen aus Niedersachsen, welches sich auf den Import von Nüssen, Früchten und Kokosprodukten spezialisiert hat, zum anderen ein Anbieter aus den Bereichen Lifestyle-Artikel, Dekoration und Floristikbedarf.

Gebrüder Weiss expandiert in Straubing

Der österreichische Logistiker Gebrüder Weiss hat im niederbayrischen Straubing die operativen Geschäftsbetriebe der Wolf Internationale Spedition und der Air System Luftfracht Spedition übernommen. Deren 20 Mitarbeiter bringen Know-how aus dem internationalen Speditions-geschäft mit, sowohl aus dem Landtransport als auch aus der Luft- und Seefracht. Zudem hat GW kürzlich eine Bestandsimmobilie am Sachsenring mit einer Fläche von 45.000 Quadratmetern übernommen. Dort sollen 40 bis 60 neue Logistik-Arbeitsplätze



Foto: Gebr. Weiss

entstehen. Unser Bild zeigt (v.l.) Alexander Eberharter (GW Strategische Geschäftsentwicklung Deutschland), Katja Wolf (Managementteam GW Straubing) und Werner Dettenthaler (GW-Geschäftsführer Landverkehr Deutschland).



Foto: adobe stock

Schlager fürs Lager

Anbieter, Lösungen, Techniken

Touchscreens zur Begrüßung, Zutrittskontrollen via Smartphone-App und der endgültige Abschied vom Vorhängeschloss: Die Digitalisierung rast mit Höchstgeschwindigkeit durch die Selfstorage-Branche in der DACH-Region. Unser Titelspezial rückt auf zehn Seiten neue Anbieter, Technologien, Entwicklungen und Marktpotenziale aus allen drei deutschsprachigen Ländern in den Mittelpunkt.

Los geht unsere Reise in der Schweiz, bei Zebrabox: Inzwischen hat das Vorzeigeunternehmen von Christian Schmutz seine erste Selfstorageanlage unter eigener Flagge eröffnet. Mit seiner „Infobox“, in der lediglich ein riesiger Touchscreen Neukunden und Neugierige begrüßt, sowie einem ziemlich smart integrierten Verkaufsshop, betritt der Schweizer Pionier wieder einmal Neuland (Seite 14).

Das „Internet of Things“ erobert das Lager

Nach Österreich springt der zweite Beitrag, zu Store Room nach Brunn bei Wien. Genau wie über Zebrabox berichteten wir in einer früheren Ausgabe bereits über das größte Selbstlager der Alpenrepublik – dieses Mal steht aber die darin verbaute Technik im Mittelpunkt. Denn Store Room setzt auf das IoT, das „Internet of Things“, und das Know-how der Berliner Software- und Technikspezialisten Sensorberg (Seite 15). Die Entwicklung der Selfstorage-Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz im europäischen Vergleich ist jedes Jahr eine der Aussagen, die wir aus dem Bericht der europäischen Dachorganisation fürs Selfstorage, der Fedessa, herauslesen. Auch wenn nur ein wirklich kleiner Teil der Lageristen aus der DACH-Region verbandlich organisiert ist und deren Zahlenwerk folglich nur Trends und Stimmungen abbilden kann, aber nicht die Gesamtheit

der Branche, sind die Ergebnisse aufschlussreich (Seite 16).

Brauns bester Verkäufer macht sich selbstständig

Spannend ist das, was Peter Scholze zusammen mit einer Partnerin aktuell auf die Beine stellt. Wem der Name nichts sagt: Scholze war 17 Jahre Vertriebsleiter und der wahrscheinlich wichtigste Kopf in der Gerhard-Braun-Gruppe, die wiederum zu den größten Spielern im Markt für die Ausstattung von Selbstlagern sorgt. Als „Storage Friends“ ziehen er und seine Businesspartnerin Michaela Preusser bundesweit eine neue Kette als Franchise auf. Zwei Standorte haben bereits geöffnet, fünf stecken noch in der Pipeline (Seite 18).

Kurz vor Schluss verlassen wir dann die DACH-Region. Im britischen York besuchen wir das wahrscheinliche ungewöhnlichste Selfstorage des Empire. Der Inhaber von „Inner Space Stations“ ist der Zukunft verfallen und sammelt allerlei lebensgroße Roboter und High-Tech-Soldaten; sein Lagerhaus ist zwar nicht wirklich wie eine namensgebende Raumstation ausgestattet, aber wo sonst trifft man auf zwei oder drei Meter große Figuren aus Star Wars, Doctor Who oder Transformers? Als Spinner darf man den Kopf hinter Inner Space Stations keinesfalls abtun: Nachdem er 2017 1,3 Millionen britische Pfund in sein Center steckte, wurde diese vom Selfstorage-Verband im Folgejahr als

„beste unabhängige Anlage im Vereinigten Königreich“ gekürt (Seite 20).

Der „Rausschmeißer“ für unsere Lagerstrecke ist der US-Amerikaner A. J. Osborne, der wirklich als „Guru“ fürs Selfstorage in Erscheinung tritt: Er unterhält zwei Podcasts, veröffentlicht Filme auf Youtube, macht Webinare und tritt gerne als Redner auf. Er feiert Selfstorage als die ultimative Geschäftsidee für Unternehmer, die mit wenig Aufwand gute Erträge erwirtschaften wollen. Wir haben dem Prediger ein bisschen zugehört (Seite 21).

Marc Weinard



Englands nerdigster Lagerist: Graham Kennedy (Seite 18) hat ein Faible für SciFi.



Fotos: Evoq



Ungewöhnliche Begrüßung: Eine Infobox mit virtuellem Butler hilft Neukunden.

Lagerung mit Conceptstore

Shopkonzept von Zebrabox Selfstorage

Wohnlicher und behaglicher als das neue Flaggschiff von Zebrabox in Winterthur schaut kaum eine Selfstorage-Anlage in Westeuropa aus. Mit seinem ersten, unter eigener Flagge betriebenen Hightech-Lagerhaus setzt Christian Schmutz Maßstäbe.

Zebrabox ist kein Neuling im Markt: Bereits 2003 schuf Christian Schmutz die Marke mit dem ungewöhnlichen Namen und Farbkonzept. Doch bisher war der älteste und größte Betreiber von Selfstorageanlagen in der Schweiz nie mit einem eigenen Bau an den Start gegangen. Anfang 2020 begannen die Bauarbeiten in Winterthur, die nach 13 Monaten beendet wurden.

Das große Selfstoragehaus mit dem auffälligen Zebra-look auf der Fassade liegt zentral an der Autobahn zwischen Zürich und St. Gallen und ist der zehnte Standort der Selfstorage-Kette in der Schweiz. Die Kennzahlen des Gebäudes – sechs Etagen, 200 Räume zwischen einem und 50 Quadratmetern – klingen nach Klassenstandard; was das Gebäude aus der Masse wirklich hervorhebt, ist der Empfangs- und Shopbereich. Den konzipierte die Züricher Werbeagentur Evoq. „Für den Standort sollte ein völlig neues Empfangs- und Shopkonzept entwickelt werden“, teilt

die Agentur mit. „Dazu erfanden wir die Info-Box im Zebra-Design als Eye-catcher im Empfangsbereich.“ Diese Box bietet Kunden per Touchscreen die Möglichkeit, sich über das Lagerraum-Angebot zu informieren oder per zugeschaltetem Videochat mit einem Mitarbeiter zu sprechen. Zudem lässt sich über den Bildschirm-Assistenten direkt eine der Zebraboxen anmieten. Der komplette Anmeldeprozess funktioniert ohne einen Mitarbeiter vor Ort.

Der Zugang zum Empfang und zu den Lagerräumen wird zentral per Handy und Codes gesteuert. Die auffällige Farbgebung, das heimelige Parkett, die Lichtführung, die Kennzeichnung sowie die komplette Kommunikation stammen ebenfalls aus der Feder von Evoq.

Wer die Anmeldephase hinter sich gebracht hat, kann in der Folge einen außerordentlich gut bestückten Shop aufsuchen – auch dieser läuft ohne jegliches Personal. Für diesen Verkaufsraum

konzipierte Evoq ein modulares Möbelsystem, das die unterschiedlichen Schachtel-Formate ansprechend präsentieren will und gleichzeitig zum Abgreifen bereitstellt. Verbrauchsmaterial wie Klebebänder, Polstermaterial oder Packhandschuhe sind ebenfalls erhältlich.

Das neue Evoq-Möbelkonzept soll zum Standard für künftige Shops werden.



Fast wie im Café: Der Empfangsbereich von Zebrabox Winterthur fällt wohnlich aus.

Kontrolle per Smartphone

Digitale Komplettwächter

Das größte österreichische Selfstorage-Lager ist auch zwei Jahre nach seiner Eröffnung immer noch Store Room in Wien. Die technische Infrastruktur und digitale Zutrittskontrolle stammen von dem PropTech Sensorberg und es zeigte den Weg in die Zukunft auf.

Wenn Publikumsmedien die Vorteile des „IoT“, des „Internet of Things“, erklären, geht es meist um den Kühlschrank, der selbstständig die fehlende Butter oder Milch nachbestellt oder um die Kontrolle der Wohnungsheizkörper aus der Ferne. Abseits dieser Smart-Home-Anwendungen haben sich aber längst hochprofessionelle Lösungen etabliert, die einem Unternehmer dank IoT völlig neue Handlungsmöglichkeiten verschaffen.

Immer mehr neue Selfstorages arbeiten vollkommen vernetzt und bieten so die Möglichkeit, ein Lagerzentrum ohne kostspieligen Personaleinsatz vor Ort zu betreiben. Der Markterfolg eines Unternehmens wie Storebox, die selbst in Kleinräumen von wenigen Quadratmetern Mini-Selfstorages mit schwarzen Zahlen betreiben können, wäre ohne das IoT und die vollständige digitale Kontrolle nicht möglich.

Eine App steuert alle Zugriffsrechte

Selbst gigantische Anlagen wie das vor genau zwei Jahren eröffnete Store Room in Brunn bei Wien laufen ohne menschlichen Zugriff reibungslos: Die dort implementierte Smart-Storage-Lösung ermöglicht das Öffnen der Lager Räume direkt über eine App auf dem Smartphone. Ein Kunde erhält dadurch rund um die Uhr Zugang zum Gelände, einschließlich der Rolltore und Parkschränken sowie zu seiner eigentlichen Box im Gebäude. Die Tür- und Lagerboxöffnung via Smartphone

funktioniert dabei nicht nur online, sondern auch offline über Bluetooth; so wird das Ausfallrisiko minimiert.

Installiert hat diese komplexe Steuerung das auf die Digitalisierung von Immobilien und Smart-Storage-Lösungen spezialisierte PropTech Sensorberg aus Berlin. Neben der technischen Infrastruktur und Software für eine digitale Zugangskontrolle hat Sensorberg auch die Büroflächen im Gebäude digitalisiert, denn das wird als Mixed-Use-Immobilie genutzt. Basierend auf derselben IoT-Plattform kann von der Vereinzelungsanlage bis hin zu den Bürotüren der Zutritt per App gesteuert werden.

Alle Daten lassen sich zur Optimierung auswerten

Die eingesetzte intelligente Technik kann zudem mit allen genutzten Management-Systemen verbunden werden. Das wiederum verschafft Store Room die Möglichkeit, durch die Auswertung



Steuerung in der Hand: Eine App regelt alles.

der gesammelten Daten seine Flächen und die administrativen Prozesse effektiver und effizienter zu verwalten. Auch lassen sich mit der von Store Room genutzten Softwarelösung temporäre Zugangsrechte erteilen, wenn etwa ein Familienmitglied des Lagerkunden an die Box oder Lagerkabine möchte.



Das Ende für Vorhängeschlösser: Via IoT ist jede einzelne Tür mit der Zentrale vernetzt.



Ein gigantischer Komplex: Neben 9.000 Quadratmetern Lagerfläche beinhaltet das Store-Room-Gebäude auch Büroeinheiten.

Markt wächst und wächst

Jahresrückblick der Fedessa

Der Verband der europäischen Selfstorage-Betreiber, die Fedessa, hat zum zehnten Mal die Lageristen-Branche durchleuchtet. Der neue „Annual Report“ zeigt vor allem, dass der Betrieb eines Selfstorages immer noch eine Lizenz zum Gelddrucken darstellt.



Naturimpressionen gegen den kalten Lagercharme: Die Selfstorageanlage von Casa Forte aus Storo in der Autonomen Provinz Trient wird im Fedessabericht 2021 als optisches Highlight hervorgehoben.

„Der Optimismus ist nach der Coronapandemie in den Immobilienmarkt zurückgekehrt“, attestiert Fedessa-CEO Rennie Schafer. „Nach dem abrupten Halt des weltweiten Wirtschaftswachstums ab März 2020 rechnen Analysten für dieses Jahr wieder mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 4,8

Prozent und für 2022 von 4,5 Prozent. Aktuell werden Investmentfonds, die Selfstorages beinhalten, deutlich höher bewertet als deren eigentlicher Nettoinventarwert. So etwas zeugt von einer sehr optimistischen Stimmung gegenüber dem jeweiligen Sektor. Der einzige Bereich, der Selfstorages aktuell

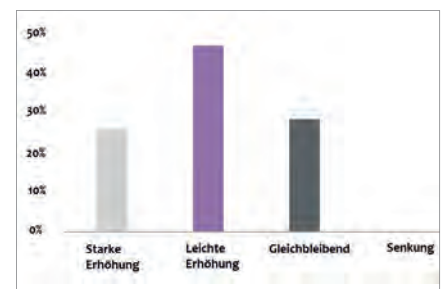
übertrifft, ist der Einzelhandel.“ Für diese positive Grundstimmung von Investoren, in Selbstlagerprojekte zu investieren, sprächen solide und sichere Renditen und ein weiter nahezu ungebremstes Wachstum. Letzteres vor allem in Märkten, die als unterentwickelt gelten – dieses Attribut etwa zielt Deutschland seit dem ersten Fedessabericht 2012.

„In zehn Jahren eine Verdreifachung der Häuser“

„Allein in den letzten zehn Jahren hat sich die Anzahl von Selfstorageanlagen in Europa verdreifacht“, weiß Schafer. „Mittlerweile gibt es in Europa 5.173 Einrichtungen, die eine Lagerfläche von fast elf Millionen Quadratmetern bereitstellen.“ Zudem sei die Selfstoragebranche von den Erschütterungen der Coronapandemie weitgehend verschont geblieben: „Unser Bericht zeigt, dass die Branche eine durchweg

Selfstorage-Fakten 2021 auf einen Blick

- Die Durchschnittsmiete in Europa beträgt 268,74 Euro pro Quadratmeter und Jahr, eine Steigerung von 7% gegenüber den Vorjahresergebnissen.
- Die durchschnittliche Auslastung in Europa stieg von 79,8% auf 81,5%.
- Fast die Hälfte der Einrichtungen hatte eine Auslastung von über 85%
- Die Betreiber bleiben optimistisch in ihrem Ausblick: 86% der Befragten setzen auf verbesserte Gewinnerwartungen für das nächste Jahr und 72% glauben an verbesserte Auslastungsraten.
- Die Mitarbeiterzahl pro Einrichtung sinkt weiter: Es gibt jetzt durchschnittlich 1,34 Vollzeitmitarbeiter pro Einrichtung im Vergleich zu 1,77 im Jahr 2015. 7% der Anlagen in unserem Datensatz sind vollständig unbemannt.



Gesunde Kalkulationen: Gefragt nach der Entwicklung der Mieten gab jeder Vierte an, seine Preise stark und beinahe jeder Zweite leicht erhöhen zu wollen.

robuste Performance abgeliefert hat, bei starken Auslastungen und einem hohen Mietniveau.“

In Europa ist in den letzten zwölf Monaten demnach die Jahresmiete für einen Quadratmeter um sieben Prozent auf 268,74 Euro angestiegen.

Wichtigste EU-Nachricht kommt aus Deutschland

In Deutschland sind die in der Fedessa organisierten Selfstorages von 285 auf auf 297 Anlagen angestiegen – die Dunkelziffer durch die nichtverbandlich organisierten Lageristen wird von Selfstorage-Planern und -erbauern wie Christian Lohman oder Peter Scholze auf ein Vielfaches dieser Zahl geschätzt. Der Fedessa-Report listet die zehn wichtigsten Veränderungen und Nachrichten des Jahres auf. Die Topmeldung für die Branche: Das 250-Millionen-Euro-Investment von Space Plus in Deutschland (siehe **der möbelpediteur 04.2021**). Hinter der Neugründung stecken die beiden Investorenfirmen Angelo Gordon, die bereits in Italien mit Easybox in der Selbstlagerbranche aktiv sind, und Marcol. Der neue Spieler auf dem deutschen Markt (www.myspaceplus.de) hat übrigens in Hagen (Juli) und Krefeld (August) zwei Häuser eröffnet, Standorte in Braunschweig, Essen, Osnabrück, Lüdenscheld, Bremen und Gelsenkirchen sollen in den nächsten Monaten Lagerräume bereitstellen.

Deutschland größter Markt, aber Rang fünf

Deutschland verharrt weiter als nur fünftgrößter Anbieter von Selfstorages in Europa in der Bestandsstatistik – das ist insofern von Bedeutung, da die Bundesrepublik der mit Abstand bevölkerungsreichste Staat (82,5 Millionen) ist – Frankreich ist mit 67 Millionen Einwohnern die Nummer Zwei.

Ein kleiner Trend ist an den absoluten Zahlen im Bestand abzulesen: Sechs



Foto: Shurgard

Innere Werte: Shurgard setzt in seinen Anlagen auf cleane Optik, persönliche Betreuung und wenig Wohlfühlatmosphäre.

Länder – Spanien, die Niederlande, UK, Italien, Schweden, Deutschland und Frankreich – stellen 78 Prozent aller europäischen Selfstorages; 2017 hatten diese „Großen Sechs“ noch 85 Prozent aller Lagerhäuser gestellt, das übrige Europa baut also etwas fleißiger als noch vor vier Jahren.

Shurgard ist weiterhin der größte Anbieter im Markt (siehe auch Seite 8 in dieser Ausgabe). Zwei Zahlen verdeutlichen die wahre Größe dieser Marktmacht: Ihm gehören fast fünf Prozent aller Storages in Europa und er stellt 11,3 Prozent aller Lagerflächen zur Verfügung.

Selfstorage-Betreiber sehen europaweit ausgesprochen entspannt in die Zukunft: Beinahe Dreiviertel der Unternehmer erwarten für das kommende Jahr ein gleichbleibendes Geschäft und entsprechende Buchungen, 13 Prozent rechnen sogar mit einem signifikanten Wachstum. Nur jeder 20ste rechnet mit einem Rückgang der Erlöse

und Buchungen – wohlgernekt aber auch nur mit dem Attribut „leicht“; der Selfstorage-Branche geht es ausgesprochen gut.

Expansionen sind regional und länderspezifisch

Der Fedessa-Report weist in nahezu allen Ländern hohe Expansionsbestrebungen aus, stellt aber gleichzeitig fest, dass bis auf wenige Anbieter wie eben Shurgard die Märkte recht abgeriegelt sind: Expandiert wird zumeist regional und innerhalb eines Landes, aber nur ganz selten wird ein Wachstum als grenzüberschreitendes Projekt angelegt. Der Euroverband spricht sogar von einer „Trendumkehr“, dass das Blickfeld von Investoren lokal begrenzter wird.

Den kompletten 31-seitigen Fedessabericht gibt es als PDF via Kurz-URL: www.t1p.de/fedessa2021.

Europäische Großstädte: So viele Lager gibt es

Vor allem in den europäischen Megametropolen finden sich überdurchschnittlich viele Selfstorage-Häuser. Den dichtesten Bestand findet man in Madrid – dort stehen mit 110 Häusern 21 Prozent aller Lager Spaniens. Auch Moskau liegt in dieser Aufrechnung weit vorne: Mit 76 Selbstlagern gibt es in Russlands Hauptstadt 20 Prozent aller Anlagen. Auch Deutschland taucht in dieser Statistik inzwischen auf: Berlin ist auf Rang vier: Dort liegen 40 der offiziell dem Euro-Verband gemeldeten Häuser. Auf die Einwohnerzahlen umgerechnet haben Stockholmer und Londoner die beste Auswahl an Selfstorages: In Stockholm kommen durchschnittlich 32 Lager auf eine Million Einwohner, in London sind es 27 Häuser. Berlin ist mit 11,5 Häusern auf eine Million Einwohner weit hinten in der Statistik zu finden. Aber auch Paris (Faktor 9,5) und Moskau (Faktor: 6,4) gelten noch als unterentwickelt. Unser Bild zeigt das Selfstorage Citi-Box aus Moskau.



Foto: Citi-Box

Auf eigene Rechnung Scholze baut an eigener Storagekette

Er war jahrelang der Vertriebsleiter eines der größten Selfstorage-Ausrüster Europas. Mit „Storage Friends“ sprang er jetzt in die Selbstständigkeit. Aktuell betreiben Peter Scholze und Partnerin bereits zwei Anlagen, fünf weitere sind deutschlandweit in Planung.



Fotos: Storage Friends

Wollen ein gutes Stück vom Wachstumskuchen: Peter Scholze und Michaela Preusser.

Seit Juli 2020 gibt es Storage Friends; so nennt sich das Selbstlager-System von Peter Scholze und seiner Partnerin Michaela Preusser. Scholze war bis zur Gründung seines eigenen Unternehmens Vertriebsleiter bei der Gerhard-Braun-Gruppe (siehe **der möbelspediteur 07.2018**); Preusser kommt aus dem Marketing derselben Gruppe und ist dort laut ihrem Xing-Profil auch immer noch tätig.

Die beiden haben zusammen ein Selfstorage-Konzept entwickelt, welches sowohl in Eigenregie als auch als Franchise an den Start gebracht wurde. Der Unternehmenssitz von Storage Friends liegt offiziell im Stuttgart

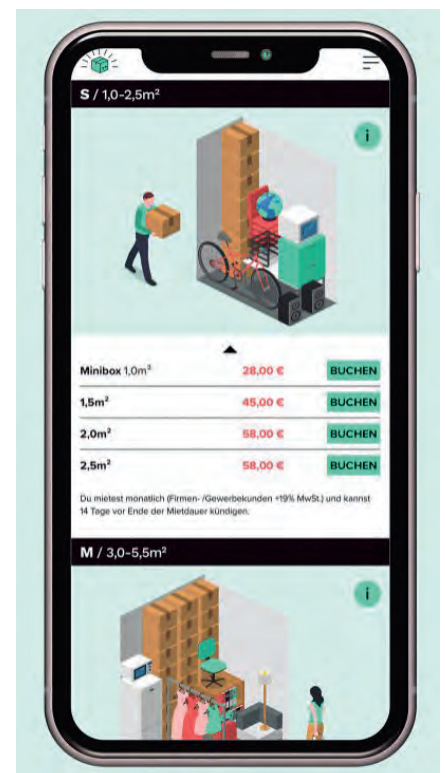
Tower, einem Anbieter von Co-Working-Spaces und Mietbüros.

Scholzes 17-jährige Erfahrung in der Planung und mit dem Bau von Selfstorage-Zentren macht den zweigleisigen Aufbau der „Lagerfreunde“, so die wörtliche Übersetzung, für das Unternehmerduo plausibel. In Braunschweig und Wilhelmshaven laufen bereits zwei Storage-Friends-Häuser, in Ludwigsburg, Stuttgart, Hamburg, Konstanz und Erfurt sind sie in der Planung.

Scholze und Preusser setzen stark auf

Mieten per Fingerwisch: Storage Friends setzt auf rein digitale Buchungsvorgänge.

ein Wachstum via Franchisenehmer: In einer schmack gemacht Infobroschüre werden mit wenigen Zahlen der Fedessa (siehe dazu auch Seite 16/17 in dieser Ausgabe) und markigen Worten die geringen Kosten für den Bau und Betrieb eines Selbstlagers hervorgehoben – die Franchisegebühren beginnen übrigens mit einer Einmalzahlung von 25.000 Euro, die monatliche Systemgebühr beträgt knackige zehn Prozent des Umsatzes. Storage Friends bietet dafür nach eigenen Angaben eine komplette Beratung und Planung, zudem werden Software und viele andere Module gestellt.



Die Seite mit Klugschiss

Sue Ann hat Recht Mach's doch selbst!

Die Überschrift ist eine Aussage, die Euch und mir als Dienstleister mit dem Fokus auf Kundenzufriedenheit nicht ganz leicht über die Lippen gehen dürfte. Schauen wir in den Bereich der Möbellagerung, kann dieses Vorgehen aber durchaus sinnvoll und wirtschaftlich interessant sein.

Selfstorage ist sicherlich nicht das Kerngeschäft der klassischen Möbellogistiker und man könnte sich fragen, was das Ganze mit uns zu tun hat. Zwei Gründe, warum jeder von Euch, der ein Lager hat, sich mit dem Thema befassen sollte, möchte ich heute erläutern.

Für den ersten Vorteil muss man die Rechtsnatur verstehen: Selfstorage ist formaljuristisch betrachtet keine Lagerung. Beim Selfstorage-Vertrag handelt es sich um einen Mietvertrag. Damit gibt es ein paar Besonderheiten, die es zu beachten gilt (siehe Seite 34 in **der möbelspediteur 10.2021**). Eine dieser Besonderheiten bringt einen erheblichen Wettbewerbsvorteil mit sich. Auch die steuerlichen Vorschriften orientieren sich an der Rechtsnatur des Vertrages. Die Einlagerung in der Selfstorage-Einrichtung ist umsatzsteuerrechtlich eine sonstige Leistung, die in Zusammenhang mit der Vermietung des Grundstücks steht. § 4 Nr. 12 lit. a UStG legt fest, dass Umsätze aus der Vermietung und die Verpachtung von Grundstücken steuerfrei sind.

Eindeutig ist diese Auslegung für Selfstorage-Angebote in einzelnen Räumen oder anderen Einheiten innerhalb eines Gebäudes. Hierzu sagt der Umsatzsteueranwendungserlass: „Die Steuerbefreiung nach § 4 Nr. 12 Satz 1 Buchstabe a UStG gilt nicht nur für die Vermietung und die Verpachtung von ganzen Grundstücken, sondern auch für die Vermietung und die Verpachtung von Grundstücksteilen. Hierzu gehören insbesondere Gebäude und Gebäude- teile wie Stockwerke, Wohnungen und einzelne Räume (vgl. BFH-Urteil vom 8. 10. 1991, V R 89/86, BStBl 1992

II S. 108)“. Auch wenn Selfstorage in Außencontainern angeboten wird, hält der Umsatzsteueranwendungserlass etwas bereit: „Eine Grundstücksvermietung liegt regelmäßig nicht vor bei der Vermietung von Baulichkeiten, die nur zu einem vorübergehenden Zweck mit dem Grund und Boden verbunden und daher keine Bestandteile des Grundstücks sind (vgl. BFH-Urteil vom 15. 12. 1966, V 252/63, BStBl 1967 III S. 209). Steuerpflichtig kann insbesondere die Vermietung von Büro- und Wohncontainern, Baubuden, Kiosken und ähnlichen Einrichtungen sein. Allerdings stellt die Vermietung eines Gebäudes, das aus Fertigteilen errichtet wird, die so in das Erdreich eingelassen werden, dass sie weder leicht demontiert noch leicht versetzt werden können, die Vermietung eines Grundstücks dar, auch wenn dieses Gebäude nach Beendigung des Mietvertrags entfernt und auf einem anderen Grundstück wieder verwendet werden soll (vgl. EuGH-Urteil vom 16. 1. 2003, C-315/00, Maierhofer)“. Die Steuerbefreiung gilt sicherlich, wenn ein Außen-Selfstorage in Containern errichtet wird und es sich um eine dauerhafte Anlage handelt. Stellt man aber nur einen Container ohne festen Standort zur Verfügung, kann sich etwas anderes ergeben.

Bietet man Selfstorage für gewerbliche Kunden an, kann § 9 UStG zur Anwendung kommen und der Selfstorage-Betreiber auf die Steuerbefreiung gegenüber Vorsteuerabzugsberechtigten verzichten. Daher könnt Ihr Euren Kunden den gleichen Lagerplatz 19 Prozent günstiger anbieten als die Konkurrenz, ohne dass für Euch

dadurch Nachteile entstehen. Das gilt dann, wenn es sich bei dem als Selfstorage ausgewiesenen Platz um einen abgrenzbaren Gebäudeteil handelt.

Natürlich legen wir auch beim Selfstorage bestimmte Güter fest, die nicht eingelagert werden dürfen. Der Umstand, dass man das Lagergut nicht kennt und Kontrolle abgibt, verunsichert viele Unternehmer. Der Vorteil dabei: Wenn wir nicht wissen, was eingelagert wurde und in welchem Zustand sich das Lagergut bei der Einlagerung befunden hat, entfällt die Haftung für Schäden am und Verluste von Gütern. Gilt im Lager ansonsten eine höhenmäßig unbeschränkte Haftung für solche Schäden, die nur durch systematische und korrekte Verwendung und Aktualisierung von AGB begrenzt werden kann, entfällt diese beim Selfstorage fast vollständig. Wir haften nur für Schäden, die durch die Verletzung einer Vermieterpflicht entstanden sind. Die Pflicht ist leicht erklärt: Ihr müsst einen geeigneten Lagerplatz zur Verfügung stellen. Ist das Lagergut also sicher und trocken verstaut, drohen keine Haftungsansprüche. Natürlich möchte ich die Herausforderungen dieses Geschäftsmodells nicht verharmlosen: Viele Kunden möchten ihr Lagergut auch besuchen. Anders als bei den Big-Playern mit ihren automatischen Zugängen und 24-Stunden-Öffnungszeiten ist ein solcher Besuch bei Euch oft mit Personaleinsatz verbunden. Die Vorteile machen es rentabel, bei einem Glas Wein drüber nachzudenken.

**Rechtsanwältin
Sue Ann Becker**





Fotos: Inner Space Stations



Nerdkultur kurz erklärt: Neben der imperialen Armee aus Star Wars (l.) schrummelt auch ein Dalek (r.), ein Vertreter einer nichtmenschlichen Spezies aus der britischen Science-Fiction-Serie „Dr. Who“, durch das Yorker Lagerhaus.

Englands schrägstes Lager

Inner Space Stations setzt auf Sci-Fi

Die weißen Soldaten der imperialen Armee aus dem Star-Wars-Universum stehen nicht unbedingt für das Gute in der Welt, doch genau mit Figuren wie diesen sorgt das Selfstorage-Unternehmen „Inner Space Stations“ aus dem britischen York für viel Aufsehen.

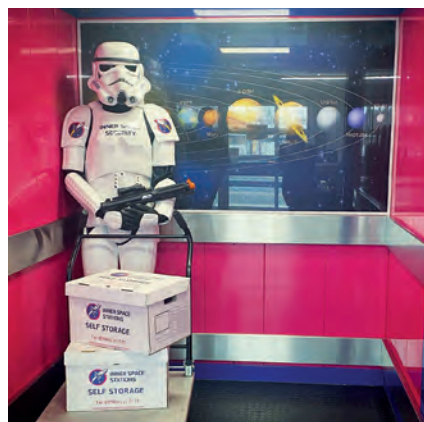
Graham Kennedy, der Gründer und Eigentümer von Inner Space Stations, sieht nur wenig nerdig aus: Das weiße Hemd trägt er gerne ohne Krawatte unter einem schwarzen Sakko, die Dreiviertelglatze ist sauber gemäht und einen Hipsterbart hat er auch nicht. Dennoch hat er sich für ein ungewöhnliches Konzept für sein Lagerhaus in York entschieden: In den Fahrstühlen zu den Lagerabteilen hängen Poster mit den Planeten unseres Sonnensystems und neben den Sturmtrupplern aus dem Star-Wars-Kosmos stehen auch allerlei

andere futuristische Roboter und Zukunftsmaschinen in dem Selfstorage-komplex – darunter findet sich auch die kultige Zeitreisemaschine Tardis aus der britischen TV-Serie „Dr. Who“, eine blaue Telefonzelle.

Inner Space Stations wurde von Kennedy vor über 30 Jahren gegründet, – zum Unternehmen gehören auch drei externe Containerlager –, doch erst 2017 entschied sich der Inhaber zur

Generalüberholung seiner Anlage und investierte rund 1,3 Millionen britische Pfund. Die Ernte für sein ungewöhnliches Investment fuhr der Unternehmer 2018 ein: Die britische Self Storage Association kürte seine Firma in dem Jahr zum „UK Best Independent Facility of the Year“, zum besten unabhängigen Selbstlageristen Großbritanniens.

Dabei war die Ausrichtung von Inner Space Stations mehr ein Zufallstreffer denn eine von langer Hand geplante Marketingstrategie: Kennedy ist Science-Fiction-Fan und hat es über die Jahre nicht bei DVDs und kleinen Figuren belassen. Er sammelt lebensgroße Figuren und Roboter und nutzt sein Selfstoragehaus als Ausstellungsfläche. Mit dem Disneykonzern als Eigentümer der Star-Wars-Lizenz gab es bislang noch keinen Ärger, obwohl Kennedy speziell deren Figuren werbetechnisch gut ausschaltet. Der jüngste Neuzugang in dem aus nur 300 Lagereinheiten bestehenden Selfstoragecenter ist ein gigantischer Roboter vor der Tür: Optimus Prime aus der „Transformers“-Reihe wacht dort über den Zugang.



Trotz Zugangsbeschränkungen und Videosystemen musste offenbar noch ein stärkeres Kaliber her: In den „Inner Space Stations“ wachen Sturmtruppler über das Hab und Gut der Kunden.

Der Selfstorage-Guru

A.J. Osborne funkt auf allen Kanälen

Er ist einer etablierten Selfstorage-Analysten der USA: A.J. Osborne gibt sein Wissen via Webinaren, Podcast, einem Buch und manchmal auch in kruden Finanztipps weiter. Nach eigenen Angaben hat er Selfstorages mit über 140.000 Quadratmetern Fläche gebaut.

Seine persönliche Geschichte beginnt dramatisch: Bei der Gartenarbeit kippte A.J. Osborne um, seine Frau schleifte ihn ins Krankenhaus, wo er - inzwischen vollständig gelähmt - sogar die Fähigkeit verlor, zu atmen.

Nach dem Koma und einer langen Reha-Phase stellte sich Osborne neu auf. Vor seiner Erkrankung schon kein mittelloser Selbstständiger, suchte er nach einer schnellen Lösung, die horrenden Krankenhauskosten, die sich angesammelt hatten, zahlen zu können: das Selfstorage.

Ob die Geschichte nun stimmt oder nicht, lässt sich nicht nachprüfen. Auch, dass Osborne mit seiner Firma ab 2012 Selfstorage-Anlagen in einer Größenordnung von 140.000 Quadratmetern und einem Zeitwert von 100 Millionen US-Dollar mit hochgezogen hat, steht

nur auf seinen vielen Homepages. Offiziell soll er an den Unternehmen Cedar Creek Wealth, Bitterroot Holdings und Clearwater Benefits beteiligt sein.

Was stimmt, ist auf jeden Fall seine Passion für Selbstlager. Es gibt keinen Kanal, den er nicht für sich als Sender entdeckt hat: Er podcastet gerne, gibt Webinare, tritt als Redner auf Veranstaltungen auf - jedenfalls vor der Coronazeit -, bietet einen Newsletter-Infodienst an und hat im Juni 2020 sein erstes Buch veröffentlicht: Dort verspricht er, auf 184 Seiten den ultimativen Ratgeber zu liefern, um „Growing Wealth in Self Storage“ erreichen zu können, also „wachsenden Reichtum“.

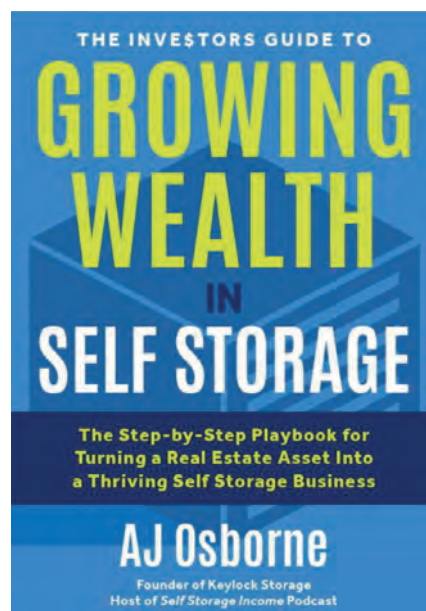
Sein reichweitenstärkster Kanal ist der Podcast „Self Storage Income“ (www.selfstorageincome.com). Der mediale



Unterwegs auf allen Kanälen: A.J. Osborne ist ein Multimedia-Phänomen des Selfstorages.



Multimedial unterwegs: Osborne gibt zwei Podcasts heraus (Bild o.), im Sommer 2020 erschien sein erstes Buch „Growing Wealth in Self Storage“, eine Schritt-für-Schritt-Anleitung.



Gesamtauftritt von Osborne fällt recht brachial aus und erinnert sprachlich und von der Struktur an die alten Dale-Carnegie-Ratgeber: Du kannst alles schaffen, wenn es du es nur willst. Folglich titulierte er seinen Podcast als Nummer Eins über das Thema Selbstlager und auch sein Buch soll der absolute Verkaufsschlager zum Thema sein. Auf seiner Website verspricht er die Übersendung von Gratis-Tools, Leseprobe, dem Zutritt zu einem „Inner Circle“, was man alles allein durch die Eingabe einer Emailadresse erhält. Es landet aber viel heiße Luft im Postfach. Dennoch ist A.J. Osborne eine wichtige Stimme für die Bedeutung von Selfstorage aus Investorensicht. Warum ein Mensch, der vorgeblich auf einem Millionen-Teppich lebt, so viel Zeit und Aufwand in gratis abzugebende Aufbauhilfen steckt, lässt sich nicht beantworten.

Movinga-KI erkennt Inventar Digitaler Assistent als „Yembo light“

Schwachstelle eines jedes rein online abgeschlossenen Umzugsauftrags ist die Erstellung einer möglichst blitzsauberen Umzugsgutliste. Der Onliner Movinga hat mit einem neuen „digitalen Assistenten“ den ersten Schritt zur automatischen Güterererkennung gemacht.



Foto: Movinga

vorgelegt, die US-amerikanische Software erkennt auf Filmen oder einem Livestream aus der Wohnung eines Umzugskunden dessen Umzugsgut und berechnet eine vollautomatische UGL mit allen Volumina und Gewichten. Am Ende fällt ein PDF mit allen Möbeln und Einrichtungsgegenständen heraus, die beim Umzug mitgenommen werden.

Erinnert an den Branchenprimus „Yembo“

Movinga hat nun ein Tool veröffentlicht, welches einige Ähnlichkeiten zu Yembo aufweist, allerdings deutlich abgespeckt gegenüber dem Original daher kommt. Der „digitale Assistent“, so nennt der Berliner Onliner sein KI-Tool, erstellt mit so genannten „Schnappschüssen“, also Fotos, eine Möbelliste. Der Kunde kann mit eigenen Bildern einen Preis für seinen Umzug in wenigen Minuten unter Umgehung einer selbst auszufüllenden UGL erhalten. Das Tool funktioniert ohne die Hemmschwelle einer App-Installation auf dem Smartphone, es läuft im Browser.

„Der digitale Umzugsassistent erstellt für Sie Ihre persönliche Möbelliste durch Bilderkennung“, beschreibt Movinga die Funktionsweise seines neuen Rechners. „Laden Sie hierfür Fotos Ihrer möblierten Innenräume in unser digitales Tool und freuen Sie sich darüber, dass Sie sich die langwierige Listenführung über die zu transportierende Einrichtung ersparen können.“ In nur wenigen Augenblicken erfasse der Digi-Assistent alle „auf dem Foto

gezeigten Gegenstände, überprüft deren Volumen und listet sie auf.“ Bewegte Bilder verarbeitet und archiviert das neue Movingatool jedoch genauso wenig wie eine Tonspur. Für die Ermittlung eines Umzugspreises reichen bereits „wenige Fotos Ihrer möblierten Innenräume aus, um eine genaue Möbelliste schnell zu erstellen“, so die offizielle Angabe. Auch finden sich keine Abfragen, ob der neue Assistent alle Räume, die zum späteren Umzugsauftrag gehören, auch wirklich erfasst hat.

Zur Sicherheit: Ein Telefonat muss sein

Genau aus diesem Grund hat sich Movinga offenbar eine Absicherung eingebaut: „Um sicher zu gehen, dass auch alles richtig erfasst wurde, geht im Anschluss Ihr persönlicher Umzugsberater diese Liste telefonisch noch einmal durch.“ Die Nutzung des neuen Tools ist zudem optional – eine UGL kann weiterhin manuell erstellt werden, wobei Movinga seit einiger Zeit auf vorausgefüllte Möbellisten setzt, auf denen sich einzelne Gegenstände per Klick abwählen oder hinzufügen lassen.

Wie genau der neue Assistent arbeitet, verklausuliert das Unternehmen: „Dank künstlicher Intelligenz kann unser digitaler Umzugsassistent alle Möbel in Ihrem Zuhause erkennen, deren Volumen berechnen und selbstständig auf Ihre Liste setzen“, heißt es dazu nur. Rückmeldungen auf das neue Tool dürften bald bei den bekannten Wertungsportalen auftauchen.

Bereits im April dieses Jahres legte Movinga-Geschäftsführer Silvio Hinteregger im Gespräch mit uns die Karten auf den Tisch: „Eine KI-basierte UGL ist ein sehr spannendes Thema, das wir uns seit geraumer Zeit näher ansehen“, erklärte er. „Wir haben die Basis einer Inhouse-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.“

Yembo haben wir redaktionell mehrmals



Foto: ikwordverhuizer.nl

„Ik word Verhuizer“ Imagekampagne für Arbeit im Umzug

Zwei unserer Nachbarn haben es gut: Im Englischen sind sie „Mover“, im Niederländischen „Verhuizer“. Der im Deutschen genutzte Begriff „Möbelpacker“ wird der Komplexität des Jobs kaum gerecht. Umso klangvoller läuft die neue Holland-Kampagne „Ik word Verhuizer“.

Ebay-Kleinanzeigen ist voll mit diesen Annoncen: „Möbelpacker“ oder „Umzugshelfer“ werden dort zuhauf gesucht, oftmals als Unterstützung für den privaten Umzug, aber auch Möbelspeditionen suchen mit diesen Bezeichnungen nach Personal. Qualifizierungen werden meist nicht gefordert – so entsteht eine Spirale aus wenig qualifizierten Kräften und gleichermaßen sinkt die Anerkennung als Arbeiter oder gar Fachkraft in einem Umzugsunternehmen. Das wiederum verstärkt eine eventuelle Personalknappheit, denn einen Beruf mit einem wenig guten Image meiden Quereinsteiger oder Berufsanfänger.

Dieses Problem ist kein rein deutsches, in Nachbarländern stellt sich die Ausgangslage kaum anders dar. In den Niederlanden hat das „Sektor Instituut Transport en Logistiek“ (www.stlwerkt.nl) mit der landesweiten Branchenvertretung der Möbelspediteure, den „Erkende Verhuizers“, eine Initiative aus dem Boden gestampft, die der Umzugsbranche neue Mitarbeiter durch mehr Wertschätzung und Anerkennung zuführen will. „Ik word Verhuizer“ heißt sie und diesen Satz braucht man noch nicht

einmal übersetzen. Und dafür wirft die Initiative einige gewichtige Argumente in den Ring. „Jeder Verhuizer wird Ihnen sagen, dass die Abwechslung einer der angenehmsten Teile seiner Arbeit ist“, heißt es etwa auf der eigens eingerichteten Kampagnenseite www.ikwordverhuizer.nl. „Jeden Tag ein anderes Haus, andere Menschen und doch läuft alles nach einem praktikablen Zeitplan.“

„Verdienen Sie ab 1.800 Euro und mehr“

„Ein Job als Verhuizer ist eine gute und stabile Basis und bietet viele Zukunftschancen. Sie werden gut geschult, erhalten jeden Monat ein gutes Gehalt und auch Ihre Urlaubstage sehen sonnig aus.“ Je nach Ausbildung und Fähigkeiten soll man in der niederländischen Umzugsbranche „ab 1.800 Euro“ verdienen.

Aktuell listet das Sektor Instituut über 800 freie Stellen bei Möbelspeditionen. Und bietet wechselwilligen Arbeitskräften zudem noch einen

Jobfinder-Service: Als Interessent kann sich jeder ein eigenes Profil anlegen, welches dann hinter den Kulissen mit den Anforderungsprofilen von Möbelspeditionen in der Lebensumgebung des Interessenten abgeglichen wird. Auch stellt die Seite automatisch die Vermittlung zwischen Arbeitssuchenden und Speditionen her.

Arbeitsplätze mit Jobgarantie

Neben den Grundgehältern, festen Urlaubstagen und der abwechslungsreichen Arbeit wirft die Initiative aber noch ein weiteres Pfund in die Waagschale und das nennt sich „Jobgarantie“. Mit den Einschränkungen der Coronapandemie wurden in einigen Branchen viele Jobs abgebaut – man denke nur an Messe- oder Ladenbauer – und genau auf solche Wechselwilligen spekuliert die Kampagne. Großformatige Fotos sowie mehrere Imagefilme (einfach „ikwordverhuizer“ in die Youtube-Suche eingeben) runden die mediale Präsenz ab.

„Kanitz ist jetzt eine Marke“ Rainer Scholz über die Übernahme

Im Frühjahr hatte Scholz Umzüge Möbelspedition seinen insolventen Mitbewerber Kanitz übernommen. Wir sprachen mit Rainer Scholz über die letzten Monate und das, was die Lokalpresse „Eine Übernahme mit Misttönen“ nannte.



Fotos: Scholz

Der neue Kanitzlook: Als Marke unter dem Scholzdach wird aus dem Orchestertransportspezialisten jetzt ein „Kulturlogistiker“.

Dass Kanitz in Schieflage war, hatte sich eigentlich schon lange vor der Insolvenz angedeutet. Aber wie kam es dazu, dass ihr gesagt habt, an der Firma haben wir Interesse?

Rainer Scholz: Die Firma Kanitz kenne ich von Kindheitstagen an – mein Vater hatte noch mit dem alten Kanitz zusammengearbeitet. Wir haben für Kanitz damals Möbel ausgeliefert. Eines unserer Fahrzeuge war wochenlang für Kanitz unterwegs. Kanitz war bekannt, ein alter Betrieb und gar nicht so weit weg von uns.

Kanitz hatte seinerzeit den lukrativen Auftrag, die Kulissen für die Deutsche Oper zu transportieren, dadurch bekommen, dass der damalige Prokurist eines Kollegen zu Kanitz wechselte – das

hatte in Westberlin Aufmerksamkeit erregt. Kanitz wuchs zum unangefochtenen Spediteur für diese Transporte heran. Das hatte mir damals imponiert, denn Kanitz erweckte so den Anschein, als ob er durch seine Klientel über dem Wettbewerb schwebte: Er hatte die Philharmoniker, er hatte die Staatsoper, die Deutsche Oper, er fuhr relativ exklusiv für die Deutsche Bank; die Umzüge,

die wir führen, das hatte ihn kaum interessiert.

Wie hast du Jörg Noster, den langjährigen Kanitzchef, kennengelernt?

Scholz: Noster habe ich Anfang der 1990er Jahre kennengelernt. Ich hatte damals bei Kanitz ein Lager angemietet. Er war ein sehr netter, aber impulsiv wirkender Mensch. Es gab dann in der Folge einige Konflikte ob dieses Lagervertrages – auch deswegen, weil wir zu dieser Zeit mit unseren drei Standorten in eine wirtschaftliche Schieflage rutschten. Wir haben daher sicher nicht jede Rechnung pünktlich bezahlt, aber wir haben sie bezahlt. Letztlich sind wir beide im Unfrieden auseinander gegangen, es lief alles nicht sehr kollegial ab. Wir sind nach Pankow auf unser eigenes Grundstück gezogen und haben uns weiterentwickelt. Einen Kontakt gab es eigentlich nicht mehr. Wir sind aber auch nie an die Kanitz-Kundschaft herangegangen.

Als Kanitz dann 2020 offiziell nach Großbeeren umgezogen war, erhielt ich einige Monate später die Nachricht auf den Tisch, dass sie Insolvenz anmelden mussten und ein Veräußerungsverbot ausgesprochen worden war. Ein Kollege sprach mich in der Zeit darauf an,



Harmonische Integration: Aus der Kanitz KG wurde erst 2019 die „Kanitz Group“, das neue Logo zeigt die sanfte Verschmelzung des einstigen Traditionsbetriebes und Orchesterspezialisten.



Hatte damals noch andere Pläne mit Kanitz: Rainer Scholz (2.v.r.) im April dieses Jahres auf dem Kanitzbetriebshof in Großbeeren.

ob ich nicht an einer Übernahme interessiert sei. Da habe ich zum ersten Mal drüber nachgedacht und mich an den Insolvenzverwalter gewandt. Von dem erhielt ich, nach Unterzeichnung der Verschwiegenheitsklauseln, alle Unterlagen zugeschiedt. Und ich habe dann den Kontakt aufgenommen.

An dieser Stelle muss ich mal sagen: Kanitz hat sich ja in der Öffentlichkeit als Coronaopfer inszeniert. Doch Corona begann erst im Februar, März 2020; Kanitz war aber schon 2019 in schweres Fahrwasser gekommen – da wussten sie es nur noch nicht. Dabei war das mal ein kerngesundes Unternehmen: der Fuhrpark bezahlt, eine gute Kundschaft, einen guten Ruf. Aber in Großbeeren ein Lager mit 8.800 Quadratmetern zu mieten, ohne die entsprechende Kundschaft dafür zu haben, das war absurd. Man kann sich doch nicht ohne Umsatz so eine monatliche Belastung ans Bein binden! Was ich auch vor den Gesprächen nicht wusste: Kanitz hatte viele Entrümpelungen und Räumungen gemacht und damit gutes Geld verdient, diesen Auftrag allerdings verloren. Dann kam zum Umsatzrückgang

eine Personalfuktuation hinzu, es wurde der gesamte Onlineauftritt umgestrickt, man inszenierte sich als die Kanitz Group, alles lief eigentlich ziemlich unglücklich.

Nach einem Gespräch mit den Mitarbeitern habe ich dem Insolvenzverwalter ein Angebot zur Übernahme des gesamten Unternehmens gemacht. Nach meiner Kenntnis war ich damit der einzige, der alles übernehmen wollte und nicht nur die Lkw oder das Lager. Natürlich mit dem Ziel, alle Mitarbeiter zu übernehmen und auch bei der Kundschaft anzuknüpfen. Diese Ziele wurden leider sehr massiv torpediert.

Zwischen der Insolvenzanmeldung und eurer Übernahme lagen rund vier Monate. Das heißt doch vor allem für die Mitarbeiter, einen unsicheren Arbeitsplatz zu haben. Da setzt doch automatisch eine Fluktuation ein, oder?

Scholz: Ich habe ja in meinem Leben auch schon Insolvenzerfahrungen gemacht. Ich weiß also, wie das funktioniert. Das erste ist, dass alle Mitarbeiter Sorgen haben, wie es weitergeht. Und

zwar nicht nur in der Zeit des eröffneten Verfahrens, sondern auch schon viel früher. Du musst deine Mitarbeiter so bei der Stange halten, dass sie weiterarbeiten. Ich habe Noster als Investor – ne, Investor hört sich so schrecklich an –, ich habe ihm als Kollege die Hand gereicht, dass ich den Laden übernehme, diesen als Kanitz mit den Mitarbeitern und den Kunden weiterführe. Ich hätte ihm sogar eine Stelle als Honorarator oder als Alt-Unternehmer angeboten. Gespräche, die von mir über die Insolvenzverwaltung an ihn herangetragen wurden, lehnte er alle ab. Daraufhin habe ich ihn angerufen und gesagt, 'die Zeitungen schreiben schon über uns beide, aber wir reden nicht miteinander, das kann ja nun auch nicht sein'. Ich wollte wissen, wo das Problem liegt. Er sagte dann, ich hätte ihm vor über 30 Jahren mal einen nichtunterschiedenen Scheck geschickt.

Die Geschichte hatte ich gelesen, die Berliner Morgenpost hat ausführlich darüber berichtet. Es klang ziemlich hanebüchen.

Scholz: Ich konnte das alles nicht



glauben und habe nicht verstanden, warum er ein Problem mit mir hat. Dass Kanitz ein respektables Unternehmen ist, habe ich Jörg Noster in diesem Telefonat auch gesagt. Und dass ich es gerne weiterführen möchte. Die Frage war: Machen wir das zusammen oder mache ich das allein? Zu dem Zeitpunkt hatte er aber schon seine Mitarbeiter vor mir gewarnt; das weiß ich, weil seine Prokuristin jetzt bei mir arbeitet. Normalerweise stellt man sich in so einer Situation vor seine Mitarbeiter und sagt, ‚wir sind in einer schwierigen Situation, führen aber vielversprechende Verhandlungen mit einem Investor und es gibt die realistische Chance, dass alles hier so weitergeht‘. Stattdessen wurde vor mir gewarnt. Letztlich wurden fast alle Mitarbeiter an Berliner Kollegen vermittelt, sie waren weg, als wir die Verträge unterschrieben hatten. Zu diesem Zeitpunkt haben wir uns entschieden, wenn diese Nähe zu uns partout nicht gewollt ist, dann erhalten wir Kanitz nicht als Unternehmen, sondern nur als Marke und integrieren es in unser Unternehmen. Kanitz Kulturlogistik ist jetzt eine Marke von Scholz. Wir orientieren uns an diesem Markt und sind damit auch durchaus erfolgreich unterwegs – wir haben ein klimatisiertes Lager und klimatisierte Lkw. Wir fahren aktuell für mehrere Theater und verschiedene Orchester. Die Anfragen, die wir bisher bekommen haben, waren vielversprechend und führten zu guten Aufträgen. Wir werden an die alten Erfolge von

„Inszenierung als Coronaopfer“: Die Berliner Lokalpresse berichtete gleich zweimal und sehr ausführlich über das Kanitzende und den Neustart mit Scholz.

Kanitz anknüpfen. Mit zwei ehemaligen Kunden haben wir jetzt schon wieder Tournées fahren können. Bereits im ersten Kanitz-Jahr können wir respektable Referenzen vorweisen.

Ich habe selten eine Insolvenzmeldung gelesen, die mit so einer Schärfe gegen den insolventen Betrieb gerichtet war, dass eine Übernahme erschwert worden sei....

Scholz: Der Insolvenzverwalter hat mir einen Brief geschrieben und sich für die gute Zusammenarbeit und den reibungslosen Ablauf bedankt. Mit denen sind wir in einem guten Einvernehmen.

Was passierte mit der UTS-Mitgliedschaft von Kanitz?

Scholz: Die endete mit der Insolvenz – wir sind in der Confern, UTS stand da nie zur Debatte.

Was wurde aus dem Kanitz-Neubau in Großbeeren?

Scholz: Den haben wir an den Vermieter zurückgegeben, sind da ausgezogen.

Wie beurteilst du jetzt mit

einem halben Jahr Abstand die Übernahme?

Scholz: Für uns war das trotz allem ein gutes Geschäft. Die Lkw haben wir behalten, aber einige Assets des Betriebs verkauft. Sonst hätte es aber auch anders ausgesehen. Es gab beim Equipment eigentlich nichts, was es bei uns nicht schon gab, und wir brauchen so etwas nicht doppelt.

Über die anfangs erwähnte Berichterstattung der ‚Berliner Morgenpost‘ hatten wir auch geschrieben. Haben dir und deinem Unternehmen die Berichte geschadet?

Scholz: Nein. Im Gegenteil. Die meisten, die mich darauf ansprachen, hatten verstanden, was da zwischen den Zeilen zu lesen ist. Das waren in erster Linie Kollegen und große Kunden. Ich verstehe halt nicht, wie man sich so als Opfer in der Öffentlichkeit inszenieren kann. Ich habe keinen wirtschaftlichen Schaden davongetragen. Ich habe auch keinen Groll. Ich denke, ich habe alles richtig gemacht und würde das auch wieder tun. Ich kann aber nicht verstehen, dass man so in seinem Trotz verharrt und sein Unternehmen dann zerschlägt. Das hätte nicht so sein müssen. Wir sind ein familiengeführtes Traditionsunternehmen, als Neumöbel- und Umzugslogistiker bekannt, wir haben hunderte von Theatertournées gefahren, jetzt kommt eben der Orchestertransport dazu. Wir wissen, wie das Geschäft funktioniert. Kanitz ist jetzt ein Teil von Scholz.



Das Ausbildungsprojekt: Möbelwagen-Klassiker wird restauriert

Es war als Projekt zum diesjährigen 150-jährigen Jubiläum der Schwarzmüller-Gruppe gedacht: Entwickelt hat sich wesentlich mehr, nämlich ein neues Ausbildungsziel für die technischen Lehrlinge. Die Rede ist von der Restaurierung historischer Fahrzeuge. Schwarzmüller-CEO Roland Hartwig kaufte gleich fünf historische Fahrzeuge an und stellte sie den Nachwuchskräften zur Verfügung. Wieder auf Hochglanz gebracht, sollen sie im geplanten Auslieferungszentrum für Neufahrzeuge ausgestellt werden. Zudem soll das Projekt Restaurierung fortgesetzt werden, denn die Jugendlichen lernen nicht nur jede Menge über die

Fahrzeuge, sondern machen auch gemeinsam die Erfahrung, wie ein komplexes Projekt zu stemmen ist. Startschuss war ein medialer Aufruf Ende 2019, dass Schwarzmüller für sein Unternehmensjubiläum historische Fahrzeuge ankaufte. Vier Stück, die in alten Scheunen wohl längst vergessen waren, landeten schließlich in Hanzing. Dort stand schon ein höchst seltener Übersiedlungswagen. Er sieht wie ein Klein-Lkw aus, ist aber ein Anhänger, der eine Zugmaschine benötigt. Beim Möbeltransport saßen die Möbelpacker im „Fahrerhaus“ mit Fensterscheibe. An dieses Prunkstück musste zum Glück nur zart Hand angelegt werden, um den



Foto: Schwarzmüller

Originalzustand wiederherzustellen. Bei den anderen vier Fahrzeugen handelt es sich um drei Plateauanhänger und einen Zwei-Seiten-Kipper. Alle stammen aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg.

-Anzeige-



„LIKE“

Schon auf unserer Facebook
Seite gewesen?

[@WirsindDMG](#)



Fotos: Frey & Klein/Facebook

Selbstversorger: Die Photovoltaikanlage auf dem Dach der Spedition knappt der Sonne einen hohen Anteil des eigenen Stromverbrauchs ab; im Bürotrakt sind auf zwei Ebenen Verwaltung und Disposition untergebracht.



Kleins großer Neubau 20.000 Quadratmeter Zukunft

Umzugsunternehmer Stefan Klein hat sich etwas wirklich Großes gebaut: Der neue Firmensitz von Frey & Klein liegt jetzt nicht mehr in Ohlweiler, sondern im Nachbarort Simmern. Und die neue Zentrale des DMS-Partners hat es in sich.

Frey & Klein, mit rund 60 Mitarbeitern inzwischen einer der größeren Umzugslogistiker Deutschlands, hat Ende Oktober sein neues Domizil bezogen: Ein mehrstelliger Millionenbetrag steckt in dem schmackhaften Neubau, der dem Logistiker die alltägliche Arbeit erheblich erleichtern wird: „In Ohlweiler haben wir auf drei Ebenen gearbeitet, das neue Gelände und die Logistikhalle erleichtern und vereinfachen alle Abläufe“, erklärt Alex Kiefer, Junior Executive Manager bei Frey & Klein. Das komplette

Grundstück ist rund 20.000 Quadratmeter groß, allein die Lagerhalle umfasst rund 3.000 Quadratmeter und ist zu etwa 40 Prozent mit Hochregallagern ausgestattet. Selfstorage als Dienstleistung bietet Frey & Klein zwar auf seiner Website an, allerdings wird aktuell eher klassisch gelagert. „Da wir auch in der Distributionslogistik tätig sind, hat für uns die Digitalisierung des Unternehmens absoluten Vorrang“, so Kiefer. Die Pläne für ein Selfstorage-Lagerhaus im Hunsrück liegen allerdings

schon in der Schublade: „Wir haben das auf dem Schirm.“ Immerhin: Im neuen Containerlager ist jetzt schon Platz für 195 Container. Mit dem Umzug in das neue Gebäude positioniert sich Frey & Klein auch stärker als regionale Marke (siehe Kasten unten). „Wir wollen auf dem lokalen Markt so deutlicher als eigene Marke auftreten“, sagt Kiefer. „Das hat nichts damit zu tun, dass wir uns von der DMS entfernen wollen.“ Den Umzug in eigener Sache hat Frey & Klein in mehreren Etappen organisiert.



Fotos: Frey & Klein



Neuer Look, neue Logos

Seit rund sechs Jahren arbeitet Frey & Klein mit einem Grafiker zusammen – von ihm stammt auch das aktuelle Logo von FK in einem schräg gestellten Quadrat. „Wir wollten jetzt die schützende Hand beim Transport integriert haben“, erklärt Alex Kiefer. Auf Grundlage des bestehenden FK-Logos entstand so ein Design für Wechselbrücken (l.) und ein anderes für den neuen xMover.

NEUESTE TECHNIK - NEUES DESIGN - ONLINE

UMZUGS SOFTWARE

WWW.MOVINGSTAR.APP

Umzugskomplettssoftware mit allen Funktionen,
die der Umzugsspediteur benötigt.

Keine Installation.

Über Browser standortunabhängig.

Neue Lager.app zur Abrechnung des Lagers.

Mit QR-Code für das Lagergut, Lade- und Zolllisten.



ÜBERZEUGENDE LEISTUNGEN

- Besichtigung vor Ort & online per Videochat
- Terminplanung mit Kalender & Dispo
- Angebot bis Rechnung und darüber hinaus
- Lagerverwaltung

INDIVIDUELL



Anpassbare Ausdrücke mit Formulardesigner und eigene Farbanpassung der Benutzeroberfläche.

MOBIL



Zahlreiche Apps unterstützen Sie in der Abwicklung. Ob Besichtigung, Angebot oder Arbeitsschein.

MOVERCLOUD



Der mobile Zugriff über Browser ermöglicht die flexible Bearbeitung aller Umzugsaufgaben.

LASSEN SIE SICH BERATEN:
(02242) 96 98 120

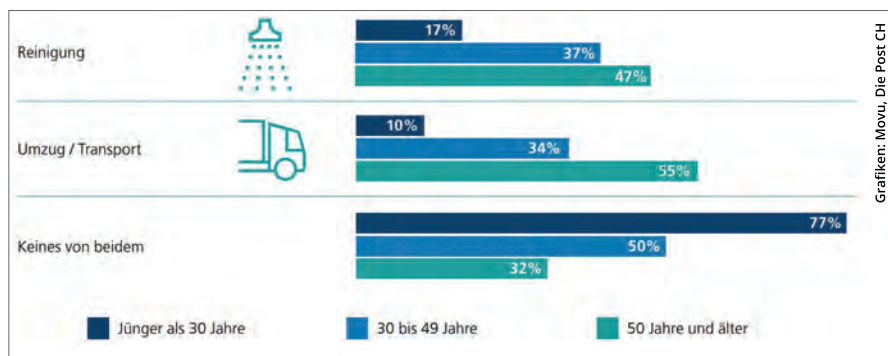


vertrieb@movingstar.de
www.movingstar.de

So zügelt die Schweiz

Studie von Movu und der Post

Jedes Jahr ziehen in der Schweiz über 450.000 Haushalte um, also beinahe zehn Prozent der Bevölkerung. Das Umzugsportal Movu analysiert zwar regelmäßig das Umzugsverhalten der Eidgenossen, erstmals ist aber die Schweizer Post mit Boot.



Je älter, desto häufiger: Weniger als die Hälfte der Schweizer hat für ihren Umzug einen Dienstleister für Reinigungen oder Transport in Anspruch genommen. Die Auswertung wird jedoch stark von jenen beeinflusst, die aus dem Elternhaus ausgezogen sind (30 Jahre und jünger). Nur etwa jede zehnte Person in dieser Altersgruppe beauftragte einen externen Profi. Der Split nach Alter zeigt: Je älter die Befragten sind, desto häufiger geben sie an, Umzugsdienstleistungen zu nutzen.

Auch im von Corona geprägten Jahr 2020 sind gemäß Angaben der Schweizer Post 451.884 Haushalte umgezogen – das sind insgesamt 701.664 Personen, welche sich an einer neuen Adresse niedergelassen haben. Dabei sind nicht alle Altersgruppen gleich umzugswillig. Rund die Hälfte der Personen, die umziehen, sind zwischen 18 und 40 Jahre alt. Nach 40 nimmt die Umzugsfreude der Schweizer deutlich ab.

In größeren Städten mehr Weg- als Zuzüge

Dabei sind große regionale Unterschiede bei den Zügelaktivität innerhalb der Städte und größeren Gemeinden: Die Städte St. Gallen, Winterthur und Fribourg wiesen 2020 die stärksten Umzugsströme auf. Wobei alle

größeren Städte und Gemeinden 2020 mehr Weg- als Zuzüge zu vermelden hatten. Trotz der Tendenz zum Wegzug aus den Städten bleiben diese nach wie vor sehr attraktiv für den Umzugsmarkt. Auch sind Einpersonenhaushalte in den Städten oft häufiger vertreten als Mehrpersonenhaushalte.

März ist beliebtester Umzugsmonat

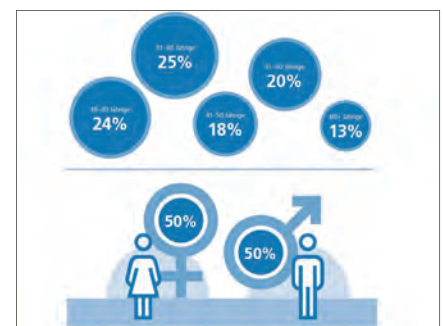
Umgezogen wird grundsätzlich das ganze Jahr durch. Die meisten Umzüge im Jahr 2020 wurden in den Monaten März, Juni, Juli und September gemeldet – wobei der März mit 67.241 Umziehenden Spitzenreiter bleibt. Die umzugsschwächsten Monate waren der Februar, Mai und der Dezember. Mit 48.121 Personen ist der Dezember

aufgrund der Feiertage der unbeliebteste Monat für einen Umzug.

Die Schweiz – nach wie vor ein „Mietvolk“

Gemäß der erhobenen Daten ist die häufigste Wohnform in der Schweiz immer noch die Miete. Der Anteil der Mietobjekte nach einem Umzug nimmt bei der jüngeren Generation unter 30 leicht zu – dies vermutlich aufgrund des Auszugs aus dem Elternhaushalt. Bei der mittleren Altersklasse (30 bis 49 Jahre) ist ein Gegenteil zu erkennen. Hier steigt nach dem Umzug der Anteil von Wohneigentum an. Bei der ältesten Altersklasse (50+) bleibt der Anteil von Eigentümern und Mietern vor und nach dem Umzug etwa gleich.

Der in der Studie am meisten erwähnte Grund für einen Umzug (31 Prozent der Befragten) war die Vergrößerung



Nicht alle Altersgruppen sind gleich umzugswillig: Rund die Hälfte der Personen, die umziehen, sind zwischen 18 und 40 Jahre alt. Nach 40 nimmt die Umzugsfreude der Schweizer deutlich ab.

des Wohnraums, 25 Prozent gaben die Änderung der familiären Situation als Grund für einen Umzug an und 16 Prozent den Auszug aus dem elterlichen Zuhause. In der Altersgruppe zwischen 30 und 49 Jahren war ein veränderter, zumeist erhöhter Platzbedarf besonders ausschlaggebend. Bei den über 50-Jährigen gaben deutlich mehr Befragte an, dass sie ihren Wohnraum verkleinern

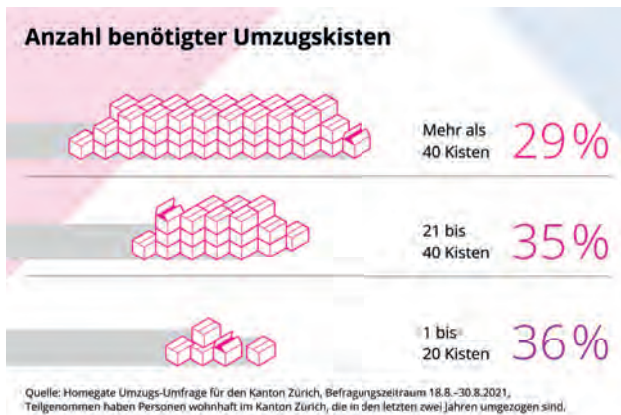
wollten. Bei Personen unter 30 Jahren war es vor allem der Auszug aus dem Elternhaus. Je näher der Umzugstag rückt, desto mehr steigt in der Regel der Stresspegel an – jedoch nicht bei allen Altersgruppen gleich stark. 43 Prozent der Befragten gab an, den Umzug als stressig empfunden zu haben. Die Befragten unter 30 Jahren fielen jedoch mit

einem leicht tieferen Stresslevel als die älteren Generationen auf. Dies könnte daran liegen, dass viele aus dem elterlichen Zuhause ausgezogen sind und darum weniger zeitlichen Druck haben und wohl auch weniger Habseligkeiten packen müssen.

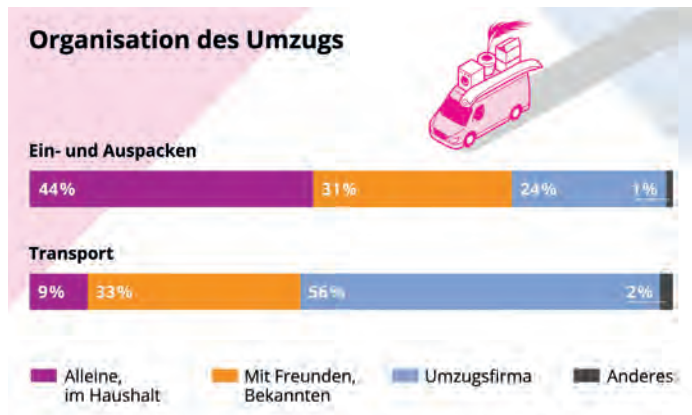
Die komplette Studie umfasst 32 Seiten und ist als PDF via www.t1p.de/schweiz2020 herunterladbar.

So zügelt Zürich: Jeder Zweite setzt auf Umzugsfirmen

Fast jeder sechste Schweizer lebt im Kanton Zürich. In den letzten zwei Jahren ist jeder Zehnte von ihnen umgezogen. Beinahe unglaublich: Laut Immoportal Homegate nutzten 56 Prozent von ihnen eine Umzugsfirma, allerdings mit recht geringen Umzugsvolumina.



Grafiken: Homegate



Knapp jeder zehnte Befragte (acht Prozent) im Kanton Zürich ist in den letzten zwei Jahren umgezogen, knapp ein Drittel davon (29 Prozent) in den letzten sechs Monaten. Das weist eine neue Umfrage des Immoportals Homegate aus. Für viele war es der erste Umzug seit mehreren Jahren, wobei eine Änderung im Beziehungsstatus der häufigste Umzugsgrund war. 43 Prozent der Befragten gaben an, zuvor mehr als zehn Jahre am

selben Ort gewohnt zu haben, bei weiteren 20 Prozent waren es mehr als fünf Jahre. Von einem Umzug aufs Land kann nicht die Rede sein: So zügelten mehr Befragte vom Land in Richtung Stadt (elf Prozent) als umgekehrt (neun Prozent). Die meisten Befragten wählten aber einen kurzen Umzugsweg und sind innerhalb derselben Stadt (37 Prozent), respektive derselben ländlichen Gemeinde (19 Prozent) umgezogen.

Auf die Frage nach dem Einfluss der Covid-19-Pandemie auf die Umzugspläne gaben 70 Prozent an, dass diese keine Rolle bei der Entscheidung gespielt hatte. Sieben Prozent sind ihren Umzugswunsch während der Pandemie aktiver angegangen, nur bei fünf Prozent gab es Verzögerungen beim Umzug.

Selbst packen, aber transportieren lassen
 Wenn es auf den bevorstehenden Umzug zugeht, packen die meisten der Befragten ihren Haushalt immer noch selbst (44 Prozent) oder mit Familie und Freunden (31 Prozent) zusammen. Beim eigentlichen Umzug und dem Transport lässt sich dann jedoch über die Hälfte (56 Prozent) von einem professionellen Unternehmen unterstützen. Lediglich neun Prozent ziehen ohne jegliche externe Hilfe um.



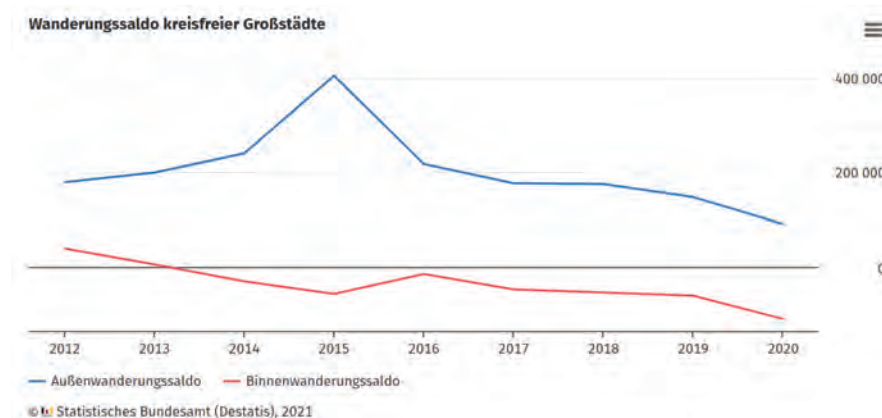
Keine klare Aussage beim Umzugsgrund: Mit 16 Prozent stellen Beziehungsänderungen schon den wichtigsten Auslöser.

Dass ein Umzug zur regelrechten Materialschlacht ausarten kann, haben vermutlich viele bereits einmal erlebt. Jedoch muss dies nicht immer so sein, denn das zeigt die Frage nach der ungefähren Anzahl benötigter Umzugskisten beim letzten Umzug. Hier sind sich die befragten Züricher allerdings nicht einig: von null bis 300 wurde alles genannt. Im Schnitt waren es 39 Umzugskisten, zwei Drittel der Befragten kamen mit unter 40 Kisten aus.

Erneut wieder umziehen möchten die wenigsten wieder: Gut drei Viertel gaben an, keine Umzugspläne zu haben. Zwölf Prozent können sich einen Umzug vorstellen, jedoch nicht in absehbarer Zeit.

Weniger Umzüge in Städte Ein Drittel geringere Auslandszuzüge

Deutsche Großstädte sind 2020 nicht mehr gewachsen, teilt Destatis mit und vermeldet zudem einen Tiefststand bei Zuzügen aus dem In- und Ausland. In kreisfreien Großstädten gibt's den höchsten Bevölkerungsverlust durch Umzüge innerhalb Deutschlands seit 2011.



kreisfreien Großstädten überproportional ab (-8,4 Prozent), während Fortzüge unterdurchschnittlich (-2,9 Prozent) sanken. Kreisfreie Großstädte erlebten 2020 mit einem Wanderungsdefizit von rund 110.000 Personen den höchsten Bevölkerungsverlust durch Inlandszüge seit 2011.

Weniger junge Erwachsene ziehen um

Die Veränderung der Zuwanderung in kreisfreie Großstädte aus dem Aus- und Inland fällt in gewissen Altersgruppen besonders deutlich aus. Der geringe Außenwanderungssaldo im Corona-Jahr 2020 lässt sich auf weniger Zuzüge aus dem Ausland in der Altersgruppe der 18- bis 35-Jährigen zurückführen. Im Inland nahm 2020 vor allem der Zuzug der 18- bis 22-Jährigen, also junger Erwachsener im typischen Alter von Ausbildung und Studienstart, in die Großstädte ab.

„Bei der Frage, ob es sich bei 2020 damit um ein Ausnahmejahr handelt und die kreisfreien Großstädte zukünftig wieder wachsen werden, sind auch demografische Aspekte zu berücksichtigen“, so Destatis. „Besonders junge Menschen von 18 bis Ende 20 ziehen vermehrt in die kreisfreien Großstädte. Durch den demografischen Wandel wird diese Gruppe jedoch immer kleiner.“ 2020 nahm die Zahl der jungen Menschen im Alter von 18 bis 29 Jahren um 261.000 ab (-2,3 Prozent), während die Bevölkerung insgesamt nahezu konstant blieb.

Ende 2020 lebten knapp 24,5 Millionen Menschen in kreisfreien Großstädten ab 100.000 Einwohnern, das entspricht 29,4 Prozent der Gesamtbevölkerung. Ende 2011 lag dieser Anteil noch bei 28,7 Prozent. Seit 2011 ist die Bevölkerung in kreisfreien Großstädten zwar durchschnittlich um 0,7 Prozent pro Jahr gewachsen, 2020 hat sich dieser Trend aber nicht fortgesetzt: Die Zahl der Menschen in Großstädten war mit -0,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr sogar leicht rückläufig, teilt das Statistische Bundesamt (Destatis) mit.

Dabei notierten die Datensammler für 2020 einige auffällige Veränderungen: Sowohl bei Umzügen innerhalb Deutschlands (Binnenwanderung) als auch bei Zu- und Fortzügen aus dem beziehungsweise in das Ausland (Außenwanderung) waren Rückgänge zu beobachten.

Rückblickend ist das seit 2011 überwachte Bevölkerungswachstum kreisfreier Großstädte hauptsächlich auf Zuwanderung aus dem Ausland

zurückzuführen. 2020 lag die Zahl der Zuzüge aus dem Ausland bei rund 452.000 und die Zahl der Fortzüge ins Ausland bei 361.000 (2019: 620.000 Zuzüge und 472.000 Fortzüge). Die Nettozuwanderung aus dem Ausland sank damit von 148.000 im Jahr 2019 auf rund 91.000 im Jahr 2020. Auch im Bundesdurchschnitt ist die Nettozuwanderung aufgrund der Corona-Pandemie 2020 deutlich gesunken (-33 Prozent) – in kreisfreien Großstädten fiel der Rückgang jedoch mit 38 Prozent noch stärker aus.

Weniger Umzüge in kreisfreie Großstädte

Kreisfreie Großstädte verzeichneten im Coronajahr 2020 rund 855.000 Zuzüge und 965.000 Fortzüge (2019: 933.000 Zuzüge und 993.000 Fortzüge). Im gesamten Bundesgebiet fanden 2020 rund fünf Prozent weniger Zu- und Fortzüge statt. Dabei nahmen Zuzüge in

Dachser & Kolb räumt ab

Neue Bestenliste des Handelsblatts

Als Medienpartner für seine Erhebung „Deutschlands Beste“ hat sich das Analyistenteam „Service Value“ das „Handelsblatt“ ins Boot geholt. In der Kategorie „Logistikdienstleister Umzug“ kürt es 13 Unternehmen und Gemeinschaften. Die Abstände fallen klein aus.

Dachser & Kolb hat sich die letzten Jahre zu einem Musterknaben der Branche entwickelt – es taucht regelmäßig in den Top 3 von Servicetests und Bestenliste auf. Auch bei der Liste „Deutschlands beste Dienstleister“ (Grafik u.) landet es mit knappem Vorsprung vor Hansetrans und Movinga auf der Spitzenposition. Damit liegen auf den ersten fünf Plätzen ausschließlich Gemeinschaften, Vermittler oder Betriebe mit mehreren Standorten – erst auf der sechs taucht mit dem Aachener Unternehmen Maassen & Becker ein Einzelunternehmen auf. Kurios zudem: Krügel aus Hamburg liegt als Einzelunternehmen auf der Sieben, obwohl die Confern-Gemeinschaft als Ganzes auf Rang



Schmuckes Stück: Die vor einem Jahr erst neu gebaute Firmenzentrale von Dachser & Kolb.

zwölf eingestuft wird. Ebenfalls respektabel: Die Kölner Möbelspedition ABC Umzüge ist mit Abstand der kleinste Anbieter der 13 Wertungskandidaten, aber inzwischen offenbar bundesweit bekannt genug, um in einem Ranking aufzutauchen. In das Wertungsschema fließt ausschließlich eine Kundenbefragung

ein, wer diese Unternehmen in den letzten 24 Monate genutzt habe. In einem zweiten Schritt setzt Service Value dann die Unternehmensgröße in Relation zu den abgegebenen Stimmen und ermittelt so einen Mittelwert. Daher sind verhältnismäßig „kleine“ Firmen wie ABC Umzüge oder Maassen & Becker in der Wertungsskala vertreten. Detaillierte Infos zum Ranking und den Methoden gibt es auf servicevalue.de/ranking/deutschlands-beste-dienstleister.

Deutschlands beste Dienstleister

DIE BESTEN DIENSTLEISTER FÜR LOGISTIK, ENERGIE & MOBILITÄT

★ 1. Platz: Erhielt den größten Anteil der Antworten „Bester Händler“
☆ Beste Händler: Mittelwert höher als Branchendurchschnitt

Unternehmen	Mittelwert	„Bester Händler“ Anteil	1. Platz
Dachser & Kolb	2,75 ☆	9,48%	★
Hansetrans	2,77 ☆	9,80%	
Movinga	2,78 ☆	8,82%	
Zapf Umzüge	2,79 ☆	7,84%	
DMS Umzug und Logistik	2,79 ☆	7,84%	
MAASSEN BECKER	2,80 ☆	6,54%	
ABC Umzüge	2,80 ☆	8,17%	
KRÜGEL Umzüge	2,81 ☆	6,86%	
UTS	2,81 ☆	8,50%	
AGS Froesch	2,83	6,21%	
Euromovers	2,84	7,19%	
confern	2,85	6,86%	
ITO	2,86	5,88%	

„Service Champions 2021“

Exakt vom selben Anbieter Service Value und dieses Mal in Kooperation mit „Die Welt“ wurden Mitte Oktober auch „Die Service-Champions“ gekürt. Bei den Umzugsunternehmen liegt Movinga (61,7%) vor Hansetrans (61%) und Krügel (60,3%). AGS Froesch, Zapf, ABC Umzüge, Confern und DMS folgen auf den weiteren Plätzen. Insgesamt stehen Umzugsunternehmen in Sachen Service jedoch nicht hoch im Kurs: Von 4.196 berücksichtigten Unternehmen parkt Spitzenreiter Movinga erst auf Rang 1.132, der „Serviceerlebnis-Wert“ der gesamten Branche liegt sogar nur bei 54,4 Prozent – Umzug ist damit laut dieser Erhebung eine der serviceunfreundlichsten Branchen.

Weihnachtsfeier: 2G oder 3G?

Die arbeitsrechtliche Sicht

Auch betriebliche Weihnachtsfeiern brauchen dieses Jahr ein Hygienekonzept. 2G - also der Zutritt nur für Menschen, die gegen Corona geimpft oder davon genesen sind - ist für Unternehmen aus arbeitsrechtlicher Sicht aber keine gute Option.



Unternehmen dürfen den Impfstatus ihrer Mitarbeiter nur im Rahmen bereichsspezifischer Sonderregelungen oder einzelner landesrechtlicher Vorgaben erfragen. Das gilt zum Beispiel auch, wenn Hygienekonzepte für das Unternehmen erstellt werden sollen. Bei einer Weihnachtsfeier hätte das Interesse an diesen Daten ein noch

geringeres Gewicht als im betrieblichen Alltag. Deshalb sollten Unternehmen aus Datenschutzgründen vor einer Weihnachtsfeier den Impf- und Genesungsstatus der Beschäftigten nicht abfragen.

Auch der „Umweg“ über eine Location, in der während der Weihnachtsfeier die 2G-Regelung gilt, befreit das Unternehmen nicht von rechtlichen Problemen. Beschäftigte, denen in diesem Fall der Zutritt zur Veranstaltung verwehrt ist, könnten wegen eines Verstoßes gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz gegen das Unternehmen vorgehen. Die betroffenen Mitarbeiter könnten dann versuchen, sich Freizeit während der Weihnachtsfeier und die Auszahlung des Essenswertes zu erstreiten. Im Hinblick auf die offenen Wertungsfragen ist zwar unklar, ob dies Erfolgsaussichten hätte, aber allein wegen des Aufwands und der Kosten der möglichen

Rechtsstreitigkeiten würden wir Unternehmen nach aktueller Rechtslage von der Wahl einer 2G-Location dringend abraten. Anders sieht die Situation bei 3G-Räumlichkeiten aus. Denn hier kann grundsätzlich die gesamte Belegschaft teilnehmen, niemand wird ausgeschlossen. Es stellt sich nur die Frage, ob das Unternehmen für notwendige Testkosten aufkommen muss. Pragmatisch und rechtssicher wäre es, wenn das Unternehmen im Nachgang denjenigen Personen, die das einfordern, die Kosten erstattet. So werden Rechtsstreitigkeiten ohne größeren Aufwand vermieden. Wenn also eine betriebliche Weihnachtsfeier stattfinden soll, ist aus arbeitsrechtlicher Perspektive die 3G-Option der 2G-Option vorzuziehen - natürlich immer unter dem Vorbehalt der geltenden Verordnungen.

Dr. Jonas Krainbring, Fachanwalt für Arbeitsrecht/Kanzlei Wittig Ünalp.

BG Verkehr: So geht Arbeit ohne Abstand und Maske

Für Geimpfte und Genesene gibt es unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, mit möglichst wenig Einschränkungen mit ihren Kollegen am Arbeitsplatz zusammenarbeiten und auf das Tragen von Masken und Einhalten von Mindestabständen zu verzichten: Den Rahmen für diese Erleichterungen steckt eine Stellungnahme des Koordinierungskreises für Biologische Arbeitsstoffe (KOBAS) der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung ab. „Demnach können die Hygienemaßnahmen bei bestimmten Tätigkeiten oder Orten im Betrieb gelockert werden, wenn ausschließlich

Beschäftigte zusammenarbeiten, die vollständig geimpft oder von einer Infektion mit Corona genesen sind“, weist die BG Verkehr hin. „Hierfür dient die Gefährdungsbeurteilung als Grundlage. Es müssen aber folgende Voraussetzungen erfüllt werden, damit die Arbeitssicherheit und der Gesundheitsschutz aller Personen gewährleistet sind, die miteinander in Kontakt treten.“ Alle Beschäftigten müssen vollständig geimpft oder genesen sein, die zugrundeliegende Schutzimpfung ist mit einem in Deutschland zugelassenen Impfstoff erfolgt und es kommt kein beruflicher Kontakt von

vollständig geimpften oder genesenen Personen mit nicht vollständig geimpften oder bisher nicht erkrankten, also nichtimmunisierten Personen vor. Dem Arbeitgeber muss der Impf- oder Genesenenstatus bekannt sein, ein Nachweis muss vorliegen. Grundsätzlich gibt es für Beschäftigte keine Auskunftspflicht zu ihrem Impfstatus gegenüber Arbeitgebern. Die freiwillige Bekanntgabe ist aber möglich und hilft im Betrieb, wieder zu einem reibungsloseren Ablauf zurückzukehren und Einschränkungen zurücknehmen zu können. Alle Details gibt es via www.t1p.de/BG-Corona.



Unfallfalle Haltverbotsschild

Gerichtsurteile zum Thema Umzug

Dr. Ivonn Kappel vom Infodienst Recht und Steuern der LBS hat vier aktuelle Gerichtsentscheidungen zum Thema Umzug gesammelt. Das Spektrum reicht vom Betrug bei der Finanzverwaltung bis zur Behinderung des Möbelwagens.

Beruflich veranlasster Umzug

Wenn ein Umzug beruflich veranlasst ist, dann hat der Betroffene die Möglichkeit, die Ausgaben dafür steuerlich geltend zu machen. Finanzverwaltung und Finanzgerichte sehen jedoch in solchen Fällen genau hin. Ein Arbeitnehmer gab an, er könne mit dem Umzug die Fahrtzeit um eine Stunde verkürzen. Es stellte sich jedoch heraus, dass der Mann nur höchst selten dort hinfahren musste (im Laufe eines Jahres 13 Mal). Daraufhin hielt es der Bundesfinanzhof für vertretbar, ihm die Umzugskosten als Werbungskosten zu verweigern.

BFH München, Az.: VI R 73/13

Aufwendungen für einen beruflich veranlassten Umzug gehören zu den Werbungskosten. Das entschied der Bundesfinanzhof. Ein Arbeitnehmer und Ehemann bezog am neuen Arbeitsort eine 165 Quadratmeter große Wohnung

und ging von dort aus seiner Beschäftigung nach. Wenige Monate später folgten vereinbarungsgemäß Ehefrau und Kind nach. Der Fiskus wollte nur einen 60-Quadratmeter-Anteil der neuen Wohnung im Sinne der doppelten Haushaltsführung anerkennen. Der BFH jedoch sprach sich für einen unbegrenzten Werbungskostenabzug während einer Umzugsphase aus.

BFH München, Az.: VI R 2/11

Mobile Haltverbotsschilder

Sehr ärgerlich ist es, wenn am Tage eines Umzugs trotz mobiler Haltverbotsschilder ein PKW-Halter sein Auto einfach im eingeschränkten Halteverbot abstellt. Damit kann der Möbelwagen keine ideale Position einnehmen, um das Umzugsgut aufzuladen. Das Verwaltungsgericht Köln stimmte deswegen einem kostenpflichtigen

Abschleppen zu. Daran ändere auch die Tatsache nichts, dass am selben Ort normalerweise das Schild „Ladezone werktags 8 - 12 Uhr“ galt und dieses nicht entfernt oder abgedeckt worden war.

VG Köln, Az.:20 K 6900/08

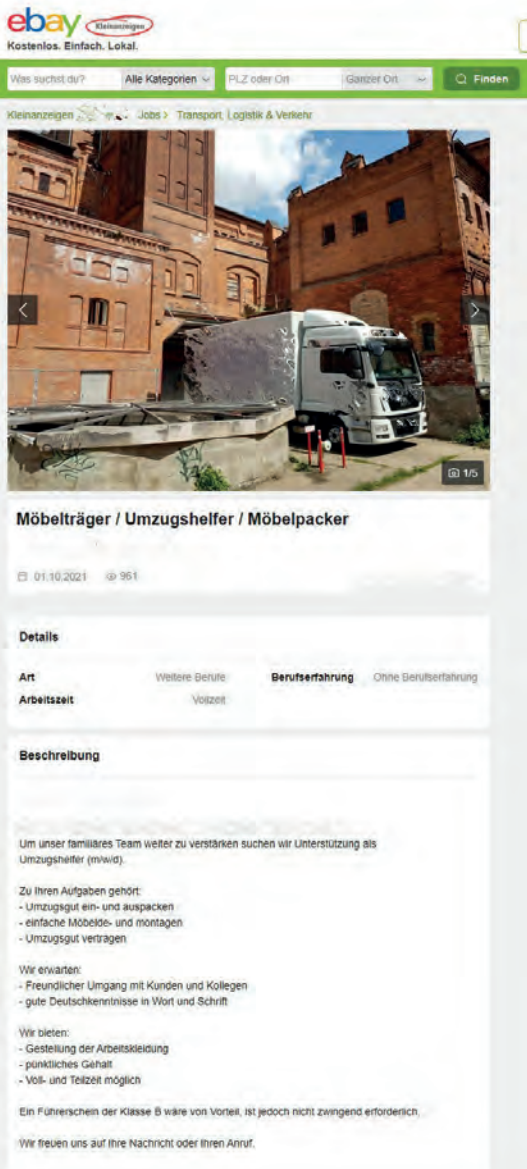
Mobile Haltverbotsschilder, wie gerade eben beschrieben, können auch eine Gefahr für Passanten darstellen. Ein privates Bau- und Umzugsunternehmen hatte derartige Schilder mit behördlicher Genehmigung aufgestellt, sie aber nach Ablauf der Frist nicht abgebaut. Eine Fußgängerin stolperte im Dunkeln über einen Sockel und brach sich vier Rippen. Das Oberlandesgericht Karlsruhe sah eine Verletzung der Verkehrssicherungspflicht und sprach dem Unfallopfer Schmerzensgeld zu. Der Staat hafte hier nicht, auch wenn er die Aufstellung des Schildes genehmigt habe.

OLG Karlsruhe, Az.: 7 U 97/16

Dr. Ivonn Kappel/Infodienst Recht und Steuern

„Junges, dynamisches Team“ Wenn Stellenanzeigen zur Klage führen

Wer auf der Suche nach neuen Mitarbeitern ist, sollte in den Stellenausschreibungen auf inklusive und geschlechtsneutrale Sprache achten. Denn fehlerhafte Formulierungen können juristische Folgen haben, erklärt die Arbeitsrechtskanzlei Wittig Ünalp.



ebay Kleinanzeigen
Kostenlos. Einfach. Lokal.

Was suchst du? Alle Kategorien PLZ oder Ort Ganzer Ort Finden

Kleinanzeigen Jobs Transport, Logistik & Verkehr

Möbelträger / Umzugshelfer / Möbelpacker

01.10.2021 951

Details

Art	Weitere Details	Berufserfahrung	Ohne Berufserfahrung
Arbeitszeit	Vollzeit		

Beschreibung

Um unser familiäres Team weiter zu verstärken suchen wir Unterstützung als Umzugshelfer (m/w/d).

Zu Ihren Aufgaben gehört:

- Umzugsgut ein- und auspacken
- einfache Möbelde- und montagen
- Umzugsgut verfrachten

Wir erwarten:

- Freundlicher Umgang mit Kunden und Kollegen
- gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Gestellung der Arbeitskleidung
- pünktliches Gehalt
- Voll- und Teilzeit möglich

Ein Führerschein der Klasse B wäre von Vorteil, ist jedoch nicht zwingend erforderlich.

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht oder Ihren Anruf.

Aktuelle Personalanzeige einer Möbelspedition (Logos redaktionell unkenntlich gemacht): laut Wittig Ünalp eine angreifbare Jobbeschreibung im Titel.

„Kräftiger junger Mann gesucht“ – in Stellenanzeigen können Formulierungen wie diese teuer werden. Denn abgelehnte Bewerber könnten sich diskriminiert fühlen und sich auf das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz, kurz AGG, berufen. Das Gesetz soll gewährleisten, dass Menschen keine „Benachteiligungen aus Gründen der Rasse oder wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität“ erfahren.

Entschädigungszahlungen bis drei Gehältern

Wird aufgrund einer fehlerhaften Formulierung geklagt, muss der Arbeitgebende beweisen, dass die Entscheidung, die Bewerberin oder den Bewerber abzulehnen, nicht aufgrund diskriminierender Kriterien getroffen wurde. „Das ist oft ein schwieriges Unterfangen“, weiß Maximilian Wittig, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner der Kanzlei Wittig Ünalp. „Deshalb sollten sich Unternehmen bei der Formulierung der Ausschreibungen auch mit inklusiver Sprache auseinandersetzen. Eine erfolgreiche Klage kann zwar keine Einstellung erzwingen, aber zu Entschädigungszahlungen von bis zu drei Monatsgehältern führen.“ Viele Arbeitgebende sind stolz auf ihr junges und dynamisches Team. Nicht selten wird damit auch in Stellenausschreibungen geworben. Doch beim Verweis auf das junge Team

und die Suche nach dazu passenden Kollegen ist Vorsicht geboten. „Stellenausschreibungen sollten sich nie auf das Alter der potenziellen Bewerberinnen und Bewerber beziehen“, rät Wittig. Vorsichtig sollten Unternehmen auch bei der Suche nach Personal mit einer bestimmten Muttersprache sein. „In diesem Fall empfiehlt es sich, ausgezeichnete Sprachkenntnisse zu fordern.“

„AGG-Hopper“ werden zum Phänomen

Das Antidiskriminierungsgesetz führt auch zum Phänomen der „AGG-Hopper“. Der Begriff bezeichnet Bewerber, die ohne ernsthaftes Interesse am Unternehmen, fehlerhafte oder missverständliche Stellenausschreibungen suchen, um nach einer Ablehnung durch das Unternehmen eine Entschädigung zu fordern. „Wer sich bei der Formulierung der Stellenausschreibungen unsicher ist, sollte sich lieber juristisch beraten lassen“, rät Wittig.

Das ist Wittig Ünalp

Wittig Ünalp Rechtsanwälte gehört zu den größten Kanzleien für Arbeitsrecht in Deutschland. Sie wurde 1998 gegründet und berät vornehmlich Unternehmen und Führungskräfte in Fragen des Arbeitsrechts. Für die Kanzlei arbeiten über 35 Rechtsanwälte. Wittig Ünalp unterhält Standorte in Berlin, Bremen, Hamburg, Hannover, Köln, München und Nürnberg.

DMG-Umzugskartons

**Bestand mager?
Wir haben´s auf Lager!**

Kurzfristig lieferbar
auch mit individueller
Firmenbedruckung



**Wir. Für Sie.
Ihr Branchenspezialist.**

Kontaktieren Sie uns!

Mail: info@dmg-ag.com

Telefon: 06145 5442 - 0

DMG

Aktiengesellschaft



- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

Marktplatz

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

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



SCHLAGANFALL KANN JEDEN TREFFEN!

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

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



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Anzeigenschluss

25.11.2021

12/2021

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de

Ihre **Kleinanzeige** in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!

06145 / 5442-400



Erhalten Sie sich ein Stück Heimat!

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

Stiftung Rheinische Kulturlandschaft
Rochusstraße 18 • 53123 Bonn
Fon 0 22 8 - 90 90 721 - 0
www.rheinische-kulturlandschaft.de

IBAN: DE49 3806 0186 1006 1550 10
BIC: GENODE33BRS
Volksbank Bonn Rhein-Sieg





Foto: Kittel, Christian / piclease

Profis helfen

PLZ 00000 – 09999

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

PLZ 10000 – 19999

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




PLZ 30000 – 39999

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




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




PLZ 20000 – 29999

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




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



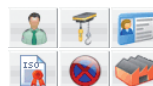

Heinrich Klingenberg GmbH
22529 Hamburg
heinrichklingenberg.com
info@degela.de
Tel.: +49 40-46 09 01 48
Kontakt: Jens Koch

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



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

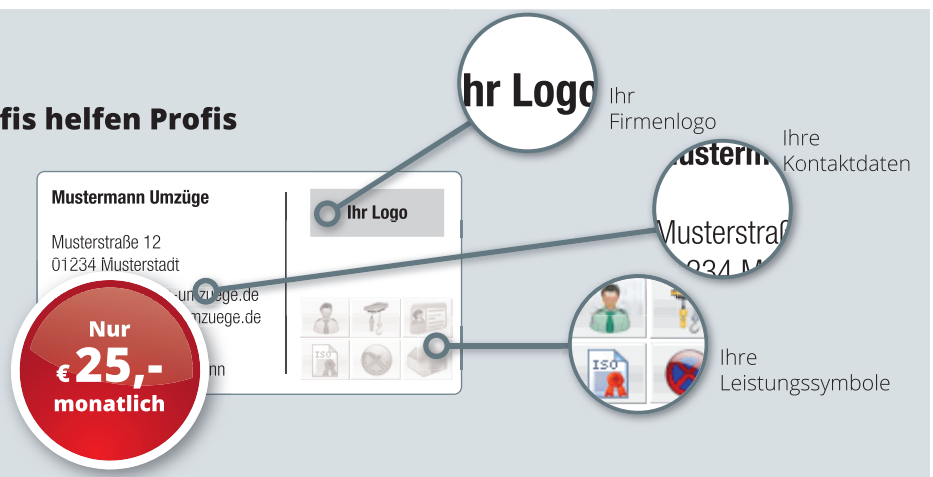



-  Besichtigung für Kollegen
-  Außenaufzug vorhanden
-  Gestellung von Personal
-  Zertifizierter Betrieb
-  Organisation Halteverbot
-  Möbellager vorhanden

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
Tel.: +49 331 28148-19
Kontakt: Mario Jacobeit

Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße 12, 01234 Musterstadt

Ihre Leistungssymbole

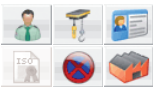
Nur € 25,- monatlich

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

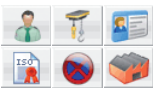
Elly-Staegmeyer-Straße 14
80999 München
www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

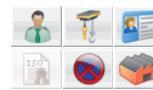
Herzogenbuscher Straße 17
54292 Trier
www.mallmann.com
info@mallmann.com
Tel.: +49 651-2 40 01
Kontakt: Marco Kruppert



PLZ 70000 – 79999

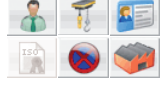
SpediFly GmbH Spedition & Umzug

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



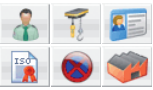
Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

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



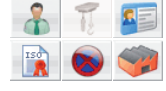
Rembold GmbH Euromovers

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 keines schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf, verlängert sich der Eintrag automatisch um den gebuchten Zeitraum. Der Eintrag ist jederzeit änderbar. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der 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
	USA		lfd.	ab 1 cbm	55218	Ingelheim	Compas Mobility Solutions GmbH, Tel.: 06132-7906624, rates@ompas-movers.com

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach

	Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
ALB	Albanien, Kosovo	Mazedonien/Bosnien/Serbien/Kroatien	lfd.	90 cbm	13156	Berlin	Scholz Umzüge Möbelspedition GmbH, Tel.: 030-4769080, info@scholztransport.de
	Benelux		wtl.	100 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
DK	Dänemark		lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
EST	Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
FRA	Frankreich		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
FIN	Finnland	direkt/Dänemark/Schweden	mtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
FIN	Finnland		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
GR	Griechenland		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
IE	Irland		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
IT	Italien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
JP	Japan		lfd.	bis 60 cbm	40472	Düsseldorf	NIPPON EXPRESS GMBH, Tel.: 0211-96550
HR	Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
MT	Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Lindenmeyer Umzüge + Transport, Tel.: 07951-91600, umzuege@lindenmeyer-cr.de
N	Norwegen	Dänemark/Schweden	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
AT	Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
AT	Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991930, busch@bp-sped.de
PT	Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
PT	Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
PT	Portugal	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991930, busch@bp-sped.de
RUS	Russland (Moskau)	Weißrussland/Ukraine	lfd.	85 cbm	56218	Koblenz	FROESCH, Tel.: 0261-27080, info.koblenz@froesch.de
RUS	Russland (Moskau)		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
S	Schweden	Dänemark	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
CH	Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
CH	Schweiz		wtl.	95 cbm	85609	Dornach b. München	Umzüge Pointvogel, Tel.: 089-620550-0, info@pointvogel.de
CH	Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
CH	Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991930, busch@bp-sped.de
E	Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
E	Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
E	Spanien		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
E	Spanien	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991930, busch@bp-sped.de
E	Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E	Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
E	Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991930, busch@bp-sped.de
TR	Türkei		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
TR	Türkei		rgl.	bis 100 cbm	61169	Friedberg	MTL Umzüge GmbH, Tel.: 06031-1617314, umzug-tuerkei@mtl-moving.com
HU	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
DK	Dänemark	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
FIN	Finnland	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
N	Norwegen	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
S	Schweden	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de

Linienverkehr

Regelmäßiger Linienverkehr nach Deutschland von

Von	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
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.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, 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
Spanien	Balearen-Mallorca	lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Spanien	Balearen-Mallorca	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Spanien	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
Hamburg	Sylt	lfd.	nach Bedarf	22525	Hamburg	DEGELA GmbH, Tel.: 040-222377, info@degela.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

DMS Diebold auf Platz drei beim „Stadtradeln 2021“ in Offenburg

Dass beim DMS-Partner Diebold aus Offenburg das Fahrrad hoch im Kurs steht, ist spätestens seit unserem Porträt in der **möbelspediteur 07.2021** ein offenes Geheimnis. Im September nahm das Team rund um Macher Pascal Ding mit 33 Radlern an der Herausforderung

„Stadtradeln 2021 Offenburg“ teil. Die Pedalritter ließen drei Wochen lang ihre Autos stehen und landeten mit ihrer geradelten Kilometerleistung auf dem respektablen dritten Platz. „Wir sind stolz auf diese Leistung“, so Diebold auf seiner Facebookseite.



Foto: Diebold

Rosebrock: Neuer Sprinter im Confern-Look für die Neumöbellogistik



Fotos: Rosebrock/Facebook



Der Bremer Confernpartner Rosebrock hat seinen Fuhrpark um einen Sprinter erweitert. Weiß geblieben ist nur das Fahrerhaus, der Möbelkoffer wurde im aktuellen Confern-Look foliert. Den neuen Stern im Fuhrpark nutzt Rosebrock nicht nur für Touren in der Neumöbellogistik, er ist auch als Werbeträger in eigener Sache unterwegs: Auf der linken Hecktür wird um neues Personal gebuhlt.

Hertling Frankfurt wirbt auf Jobmesse um neues Personal

Sie findet zwar erst zum vierten Mal statt, aber sie ist längst eine der großen Vermittlungsbörsen der Rhein-Main-Region geworden: Die Jobmesse Frankfurt öffnete Anfang Oktober erstmals wieder seit den Einschränkungen der Coronapandemie die Türen der Jahrhunderthalle, um Azubis in spe,

Studienabgänger, Jobsuchende und Firmen miteinander in Kontakt zu bringen. Der Zutritt erfolgte nach der 3G-Regel. Für Besucher war der Einlass kostenfrei, bezahlt wird die Messe durch die Gelder der Aussteller. Eine der 60 Firmen, die dieses Konzept tragen, war bei der Wiedereröffnung Hertling Frankfurt.



Foto: Hertling FFM/Facebook

Geuers kleiner Umzugswald: 120 Eichensetzlinge sprießen



Foto: Geuer INT/Facebook

Geuer International unterstützt seit Jahren die lokale Initiative „Neue Bäume für Sendens Wald“. Im Rahmen dieser Aktion wurden bereits im Januar 2020 1.500 Eichen gemeinsam von Bürgern, Gruppen, Vereinen sowie dem Regionalforstamt Münster eingepflanzt. Mehr als jeder zwölfte Baum, genau 120 Setzlinge, wurden dabei von Geuer via Spende finanziert. „Grund hierfür war, dass die Trockenheit der letzten Jahre viele Bäume verkommen lassen hat und nun eine robustere Eichensorte

gepflanzt wurde“, erklärt Geuer auf seiner Social-Media-Seite. Ende September fand nun erstmals eine offizielle Begehung der recht schnell sprießenden Bäumchen statt (Bild). Geuer will auch künftig stetig Bäume pflanzen: „Für jeden Privatumszug ab einem Rechnungswert von 1.500 Euro lassen wir im Namen des Kunden von der Non-Profit Organisation Bergwaldprojekt in Deutschland einen Baum pflanzen“, kündigte das Unternehmen ebenfalls im September an.

Umzugsdeal gegen Instagram-Post: Prime Umzug zieht russische Tänzerin Ekaterina Leonova nach München um



Sie gewann 2008 den Beauty-Contest „Miss Wolgograd“, war einmal „Südrussische Meisterin der Jugend“ und lebt seit 2008 in Deutschland. Seit sieben Jahren gehört sie zum festen Ensemble der RTL-Show „Let’s Dance“. Auf Instagram folgen der 34-Jährigen rund 200.000 Fans. Und Ende September hat das Münchener Unternehmen Prime Umzug (184 Insta-Abonnenten) die Tänzerin von Köln nach München umgezogen, was die Influencerin auf ihrem Kanal auch gleich bildstark in Szene setzte. Der Post ist als „Anzeige“ gekennzeichnet, allzu viel oder überhaupt etwas dürfte Ekaterina für ihren Umzug folglich nicht bezahlt haben.



Von der Borussia zur Borussia: Höhne-Grass zieht neuen Dortmund-Trainer Rose um

Von Mönchengladbach nach Dortmund sind es zwar gerade einmal 100 Kilometer, zum täglichen Pendeln ist die Strecke über die verstopfte A52 dennoch nicht geeignet, weswegen sich Fußballtrainer Marco Rose bei seinem Wechsel von Borussia Mönchengladbach zu Borussia Dortmund dazu entschlossen hat, den Umzugswagen zu ordern. In diesem Fall den von Höhne-Grass aus dem 200 Kilometer entfernten Mainz. „Viele Fußballprofis aus den Bundesligen setzen auf Leistungen der DMS-Betriebe“, teilt die Möbelspedition mit.



„Gerade in den Saisonpausen klopfen Fußballer und Trainer deutschlandweit gerne bei unseren Umzugsunternehmen an.“ Zu den meist gebuchten Speditionen für Fußballerumzüge gehört Höhne-Grass aus Mainz; schließlich ist das Unternehmen Umzugspartner der 05er. Aber auch Sportler aus anderen Vereinen buchen gerne Höhne-Grass, in diesem Fall eben Trainer Rose, der via Full-Service-Umzug vom Niederrhein ins Ruhrgebiet wechselte. Unser Bild zeigt Rose (l.) mit Höhne-Grass-Prokurist Ralf Feller.

Achnitz setzt auf 3,5-Tonner: „Können kleinere Umzüge effizienter durchführen“

Auch beim DMS-Partner Johann Achnitz aus Siegburg reagiert man auf die



Marktveränderungen im Umzugsgeschäft mit kleineren Volumina: Ein neuer Sprinter mit 3,5 Tonnen Maximalgewicht und Kofferaufbau ergänzt seit September den Fuhrpark. „Hierdurch können wir kleinere Umzüge und Transporte effizienter durchführen“, so der Spediteur auf seiner Social-Media-Seite. Ein Porträt über Achnitz hatten wir in **der möbelspediteur 01.2021** veröffentlicht.



Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Personal binden und motivieren

Im 9. Teil unserer „Praxis-Tipps“, die wir in Kooperation mit dem DMG Campus, dem Institut für Weiterbildung in der Möbellogistik, erstellen, erklärt Campus-Koordinatorin Vanessa Grau, wie Unternehmen ihre Mitarbeiter besser an die eigene Firma binden können.



Grafik (2): Adobe stock/Robert Kneschke

Drei von vier Unternehmen in der Möbellogistik und Speditionsbranche haben Kundenanfragen ohne Ende, aber nicht genügend Mitarbeiter, um diese auch umzusetzen. Der Fachkräftemangel macht Ihnen und vielen weiteren Unternehmen das Leben schwer. Gründe dafür gibt es viele. Zu einem entsteht durch den demografischen Wandel ein generell niedrigeres Humankapital und zum anderen möchte kaum jemand einen so herausfordernden Beruf ausüben. Hinzu kommt, dass die Berufseinsteiger der Generation Y nach einer guten Work-Life-Balance, Flexibilität und eigenverantwortlichem Handeln streben. Das ist in der Branche nur schwer realisierbar.

Wir stellen uns der Frage, was Sie tun können, um trotzdem ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und geeignetes Personal langfristig zu binden.

Im Folgenden schauen wir uns exemplarisch die Themen „Mitarbeiterbindung“, „Employer Branding“ und ein gutes „Onboarding“ an.

1. Mitarbeiterbindung

Bei einer hohen Mitarbeiterbindung steigt die Motivation und sinkt die Fluktuation. Die wichtigsten Einflussfaktoren dabei sind das Betriebsklima, der Umgang mit Mitarbeitenden und die Vergütung.

Schlechtes Betriebsklima macht krank und ist teuer! Wussten Sie, dass ein schlechtes Betriebsklima durch das hohe Stresslevel, Herz-Kreislauf-Beschwerden und Immunschwächen auslösen kann? Das bedeutet für Sie höhere Fehlzeiten und geringere

Extra-Tipp: Das Mitarbeitergespräch

Es finden sich zahlreiche bewährte Tools, um sich auf ein Mitarbeitergespräch vorzubereiten, wie beispielsweise die Erstellung eines Schwächen- und Stärkenbilds der Feedbackempfangenden. Während des Gesprächs gilt es stets zukunftsorientiert und konkret zu sein. Nennen Sie konkrete Situationen und bieten Sie Lösungen an. Um Ihre Mitarbeiter besser zu verstehen, ist eines elementar: aktives Zuhören. Das gelingt recht einfach, indem Sie paraphrasieren (Gesagtes wiederholen), verbalisieren (unausgesprochene Emotionen in Worte fassen) und zusammenfassen (Zwischenergebnisse festhalten). Damit können Sie Unausgesprochenes herauskitzeln und ein Problem besser nachvollziehen. Ein Angestellter fühlt sich dazu eingeladen, mehr preiszugeben und das eröffnet Ihnen die Möglichkeit, die Ursache von Konflikten und Unzufriedenheit zu ermitteln. Denn häufig steckt etwas anderes hinter einem Konflikt, als oberflächlich zu erkennen ist. Am Ende eines jeden Gesprächs sollten die Ziele zusammengefasst und das Gespräch mit positiven Aussagen beendet werden.

PRAXIS-TIPPS

Arbeitsproduktivität. Ein gutes Betriebsklima ist laut einer aktuellen Statista-Erfassung für 91 Prozent der Mitarbeiter wichtig oder damit sehr wichtig bei der Wahl des Arbeitgebers. Sie können viel dazu beitragen, indem Sie Wertschätzung als ein Instrument der Motivationssteigerung einsetzen. Wertschätzung ist eine dauerhaft spürbare Haltung, mit der Sie anderen Menschen Respekt und Anerkennung entgegenbringen. Und genau das sollten alle Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen gleichermaßen spüren. Auf Aktion folgt Reaktion – das ist der Wunsch von vielen Menschen. Regelmäßiges Feedback oder eine Anerkennung der Leistung ist unabdingbar. Streitigkeiten und Störungen im Unternehmen sollten daher immer Vorrang haben und unverzüglich geklärt werden.

In der Praxis kann dies durch gute Kommunikation und das Aufzeigen von Zukunftsaussichten realisiert werden. Gerade in Ihrer Branche ist die Perspektivlosigkeit einer der meistgenannten Kündigungsgründe und ein Grund, sich gar nicht erst zu bewerben.

Tipp: Durch individuelle Weiterbildungspläne tragen Sie dazu bei, Ihren Angestellten Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten zu eröffnen. Dabei ist es wichtig für jeden Einzelnen den konkreten Bedarf zu ermitteln und Ziele zu setzen. Weiterbildungsangebote sollten ausgearbeitet und die Maßnahmen zeitnah durchgeführt werden. Im Nachgang muss es Raum geben das Gelernte umzusetzen und das Erreichen der Ziele zu kontrollieren.

Regelmäßige Mitarbeitergespräche und Feedbacks sind essenziell für eine gute Mitarbeiterbindung. Sie selbst sammeln dadurch Erkenntnisse darüber, was gerade in Ihrem Unternehmen los ist und es zeigt Ihren Angestellten Ihr Interesse an ihrer Person.

Ein solches Gespräch lebt von einer guten Vorbereitung. Eine zuverlässige Terminplanung ist ebenso elementar wie



die Reflexion der Inhalte – mehr dazu im Kasten links auf dieser Doppelseite. Auch wenn der Umgang miteinander ein wichtiger Faktor ist, so spielt natürlich auch die Vergütung eine entscheidende Rolle beim Thema Mitarbeiterbindung. Lohngerechtigkeit und die Frage, ob am Ende des Monats genug übrig bleibt, um die persönlichen Bedürfnisse zu befriedigen, treibt alle Berufstätigen um. Hier hilft ein transparentes Überstunden- und Prämiensystem. Außerdem sollten Gehaltsstufen erklärbar sein und non-monetäre Anreize geschaffen werden. Infrage kommen Zusatzleistungen wie die Übernahme von Fitnessstudiogebühren, gratis Getränke und Obst im Büro, Freizeitausgleich für Überstunden und ein gutes Arbeitsequipment.

Tipp: Echte Mitarbeiterbindung wird aber nicht durch einzelne Aktionen erreicht, sondern ist etwas Langfristiges. Nur weil jetzt ein Tischkicker in der Firma steht und jedes Jahr ein Gespräch geplant ist, heißt es nicht, dass man ein attraktiver Arbeitgeber ist.

Die Unternehmenswerte sollten in jeder Hinsicht gefestigt sein und die aufgebaute Unternehmenskultur gelebt werden. Nur wenn solche Maßnahmen dauerhaft durchgeführt werden, entsteht Vertrauen.

2. Employer Branding

Schlagzeilen wie „Wer nicht auf den Employer Branding-Zug aufspringt, hat in wenigen Jahren verloren“ oder „Neue Employer Branding Kampagne gestartet“ schmücken längst nicht mehr nur Fachzeitschriften. Was es damit genau auf sich hat, wird aber in den seltensten Fällen erklärt.

Employer Branding (übersetzt: „Arbeitgebermarkenbildung“) ist das Bindeglied zwischen Personalmarketing und erfolgreicher Mitarbeiterbindung. Ziele dieser unternehmensstrategischen Maßnahme sind:

- Abgrenzung von der Konkurrenz
- Nachhaltige Wettbewerbsvorteile
- Positive Beeinflussung des Images und der Bekanntheit
- Steigerung der Arbeitgeberattraktivität für potenzielle Kandidaten
- Verbesserung der internen Mitarbeiterbeziehungen
- Förderung einer positiven Unternehmenskultur
- Erhöhung der Zufriedenheit, Bindung und Loyalität der Mitarbeitenden
- Mitarbeitende bleiben länger im Unternehmen/fallen seltener aus

Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

Das Bildungsinstitut für die Möbellogistik

PRAXIS-TIPPS

Der Aufbau einer Arbeitgebermarke ist für die meisten sicher völliges Neuland. Bei Google oder SAP weiß jeder, dass dort agil gearbeitet wird und es neue unternehmerische Ansätze gibt. Doch auch im eigenen Unternehmen kann man mit der richtigen Strategie zu einer Marke werden.

Schritt 1: Interne Unternehmensanalyse

Durch Mitarbeiterbefragungen können Stärken und Schwächen in der Führung herausgearbeitet werden. Wünsche von Angestellten können so erfasst und das Betriebsklima verbessert werden.

Schritt 2: Zielgruppenanalyse

Zunächst muss die Frage beantwortet werden, an wen genau sich die Employer-Branding-Maßnahmen richten. Die Definition der eigenen Anforderungen an potenzielle und bereits beschäftigte Mitarbeitende bildet die Grundlage für den weiteren Prozess.

Schritt 3: Wettbewerbsanalyse

Wichtig ist es, anders als die anderen zu sein. Überlegen Sie sich, was Ihr persönliches Alleinstellungsmerkmal als Arbeitgeber ist.

Schritt 4: Kernbotschaften festlegen

Entwickeln Sie einen Arbeitgeber-Claim, also einen kurzen und prägnanten Satz, der Ihr Unternehmen ausmacht und sich durch alle Bereiche zieht. Zum

Beispiel: „Wir strengen uns an – für Kunden und Mitarbeitende“

Schritt 5: Umsetzung im Personalmarketing

Setzen Sie glaubwürdig um, was Sie mit Ihrer Botschaft vermitteln wollen. Es ist für Bewerbende oder Mitarbeitende schlimmer, enttäuscht zu werden, als keine Erwartungen zu haben. Zusammenfassend steht Employer Branding als Begriff dafür, gerne auf die Arbeit zu gehen oder gern bei einem Unternehmen arbeiten zu wollen. Um das zu erreichen, muss man stetig am Ball bleiben, Maßnahmen umsetzen und aktiv auf den Bewerbermarkt eingehen.

3. Onboarding

Kündigungen kommen Sie teurer zu stehen, als Sie im ersten Augenblick annehmen würden: So entstehen bei jeder Kündigung laut aktueller Statista-Daten durchschnittlich 14.905 Euro an Kosten. Diese Summe setzt sich aus den Austrittskosten, Such- und Auswahlkosten von neuem Personal sowie den Eintrittskosten zusammen. Besonders dramatisch wird es dann, wenn neue Mitarbeitende das Unternehmen noch während der Probezeit wieder verlassen.

Dieses Phänomen nennt man Frühfluktuation. Um das zu vermeiden, ist es wichtig, ein gutes Onboarding

durchzuführen. Ziel ist es, dass sich neue Mitarbeitende direkt wohlfühlen, integriert werden und sich als „angekommen“ wahrnehmen.

Gutes Onboarding beginnt vor der Einstellung, verläuft systematisch und wird begleitet. Umso mehr Zeit in die Einarbeitung fließt, desto größer ist der Gewinn der neuen Mitarbeitenden für das Unternehmen. Daher sollte man...

...vor dem Eintritt:

- in Kontakt bleiben
- einen Einarbeitungsplan erstellen
- eine Bezugsperson festlegen und
- Arbeitsmaterial besorgen

... bei Arbeitsbeginn:

- ein Einführungsgespräch führen
- das Team vorstellen
- eine räumliche Orientierung geben und
- die Leitbilder/Unternehmenskultur vorstellen.

... nach der Tätigkeitsaufnahme

- regelmäßig Feedback geben
- Netzwerke fördern
- den Fortbildungsbedarf ermitteln und
- ein Probezeitgespräch führen

Vanessa Grau



Foto: Weinaud

Extra-Tipp: DMG Campus „Führungskräfte“-Seminar

Aktuell entwickelt das DMG-Campus-Team die Inhalte für ein neues Führungskräfte-Seminar, das vom 25. bis 27. Oktober 2022 in Düsseldorf angeboten werden soll. Unter der Leitung von Rechtsanwältin und DMG-Campus-Leiterin Sue Ann Becker geht es um branchenspezifisches Führungskräfte-Training, den Umgang mit gewerblichen Personal und wie ein Unternehmen seine Marke und sich selbst stärken kann. Zudem werden Werkzeuge für den Führungsalltag erklärt und praxisnahe Beispiele gegeben. Auch für den Austausch unter Kollegen ist in der dreitägigen Veranstaltung viel Platz vorgesehen. Mehr Infos gibt es bei DMG-Campus-Koordinatorin Vanessa Grau (Bild r.) via campus@dmg-ag.com, Tel.: 06145 5442-183 oder www.dmg-ag.com/campus.

Der Luxus-Lieferant Möbelwagen mit Rampenabsenkung

Office2 aus Altötting ist mehr Komplettendienstleister denn reiner Möbellieferant: Seit über 60 Jahren konzipieren und bauen die Bayern ganze Bürolandschaften auf. Für die eigenen Montageteams braucht es auch eigene Lkw. Einen solchen Spezialisten baute Fuhrmann.

Office2 (www.office2.de) ist eher im Hochpreissegment denn mit Standardmöbelware anzutreffen. Folglich reichte dem Altöttinger Büromöbelspezialisten kein Lkw mit Möbelkoffer von der Stange. Es bedurfte einiger kleiner Sonderlösungen.

„Angefragt wurde ein Fahrzeug im Segment 7,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht, wobei das Fahrzeugfahrgestell mit einem individuell angepassten Möbelkoffer aufgebaut werden sollte“, teilte Fuhrmann Fahrzeugbau aus Erharting mit. „Die besondere Herausforderung lag dabei in den örtlichen Gegebenheiten der städtischen Lageandienung. Zwei verschiedene Luftfederprogramme werden benötigt, um Einfahrtshöhe und Abladehöhe der Andienungsrampe zu treffen.“

Um die in Höhe und Breite begrenzte



Fotos: Fuhrmann Fahrzeugbau

Bringt die Achslast besser auf die Fahrbahn: Der 7,5-Tonner kommt hinten mit Zwillingsreifen.



Laderampe eingespart: Die Möbeltreppe ist im Hilfsrahmen versenkt.

Andienung der Lagerhalle optimal erreichen und passgenau an der Laderampe stehen zu können, bietet der ausgewählte Iveco Eurocargo ML75E16P eine Luftfederungsansteuerung mit verschiedenen Speicherprogrammen; diese können auf Knopfdruck abgerufen werden. Die gespeicherten Fahrgestellniveaus können so vom Fahrer schnell und zuverlässig abgerufen werden.

Eine zusätzliche Unterstützung beim Rangieren bietet ein verbautes Rückfahrkamerasystem, welches auf Grund der vorgegebenen Höhenbegrenzung der Andienung im Lager auf der

Hecktraverse montiert wurde.

Den richtigen Abschluss bildet ein Möbelkofferaufbau von Fuhrmann Fahrzeugbau (www.fuhrmann-nutzfahrzeuge.de) selbst, ein Leichtbaukoffer.

Im Hilfsrahmen ist zudem die notwendige Möbeltreppe versenkt eingebaut, die den Monteuren das Be- und Entladen des Koffers ermöglicht. Ein LED-Lichtband ist in der Decke eingelassen und wird über Bewegungsmelder angesteuert. Zurrschienen und eine Nadelstanzbeschichtung gehören zum Klassenstandard. Und auch das Dach im Kofferaufbau ist transluzent.

Der Oldtimerrallye-Pilot Marcello Danieli, Harder Logistics

Eigentlich sind es gleich zwei ausgefallene Hobbys, die Marcello Danieli, den Macher von Harder Logistics aus Neu-Ulm, umtreiben: Er sammelte Oldtimer. Aktuell stehen bei ihm elf Stück. Er fährt aber auch knochenharte Rallyes. So wie die legendäre Mille Miglia.

Sein Vater kam damals mit der Bahn aus Italien nach Deutschland. Der erste Wagen, den sich Familie Danieli dann in Deutschland kaufte, stammte aus Wolfsburg: „Es war ein VW Käfer, ein nagelneuer“, sagt Marcello Danieli. „Meine Eltern haben so lange gespart, bis sie sich einen neuen Käfer kaufen konnten.“ Mindestens 20 Touren über die Alpen nach Rom musste der kleine Boxer absolvieren. „Damals gab es noch keinen San-Bernadino-Tunnel, es ging wirklich über den San-Bernadino-Pass.“ Auf seiner letzten Tour hauchte der Käfer dann sein Leben aus. „Daran erinnere ich mich noch recht gut“, schmunzelt Danieli.

Die Liebe zum Kfz war bei ihm immer präsent. „Ich hatte nur früher kein Geld für ein Auto“, sagt er. Zum Oldtimer ist er mehr durch Zufall gekommen. Ein Freund sprach ihn 2006 auf einen Klassiker von Alfa Romeo an, den der Besitzer ihm zunächst nicht verkaufen wollte - zu unterschiedlich waren die Preisvorstellungen. Erst als nach mehreren Monaten der Oldie immer noch bei ihm

stand, erhielt Danieli ihn zu seinem Wunschpreis. Und damit ging auch das Schrauben so richtig los: „Eigentlich sollte nur die Motorhaube neu lackiert werden, aber wie das bei Oldtimern so ist, es kam eins zum anderen und irgendwann war das Auto bis auf die letzte Schraube zerlegt.“ Über fast vier Jahre wurde die Karosserie instandgesetzt und der Wagen wieder zusammengebaut. „Bis auf den Motor, den habe ich nicht wieder reinbekommen.“ Bei einem Gebrauchtteilehändler stieß Danieli in Würzburg auf einen Spezialisten, mit dem er den Alfa schließlich fertigstellen konnte. „Und zwar dann auch so originalgetreu wie möglich.“

Bei der Zulassung gab es dann erstaunte Gesichter: „Die Erstzulassung des Alfas entsprach meinem Geburtstag, der zweite Juni 1962, man glaubt es nicht.“ Heute lässt er zwar häufiger schrauben, als dass er als Unternehmer selbst Hand anlegt, aber ganz ohne geht es eben nie: „Elektrik konnte ich schon immer, Karosserie kann ich dafür gar nicht gut.“ 25 Jahre nach seinem ersten Klassiker

ist aus dem einen Oldtimer eine kleine Sammlung geworden. „Ich habe jetzt elf Fahrzeuge“, sagt Danieli. „Diese Autos sind alle etwas exotisch.“ Einer der ganz seltenen VW T3 mit Automatik gehört ebenso zum Fuhrpark wie ein Fiat 1300 in hellblau. Letzterer gehörte einem Mann, der 1888 geboren worden war, sich den Wagen 1964 kauften und ihn binnen zehn Jahren nur 17.000 Kilometer bewegte. Nach dem Tod des Eigentümers stand der schicke Viertürer in einer Garage. Als ihm italienische Freunde davon erzählten, war Danielis erste Reaktion „oh, nicht schon wieder, ich habe doch schon genug.“ Widerstehen konnte er trotzdem nicht. „Der sah aus wie aus dem Laden.“

Auch einen Fiat Cinquecento nennt er inzwischen sein Eigen. „Das ist schon fast ein Standard bei Oldtimersammellern“, erklärt er. Auch ein Käfer parkte mal eine Zeitlang in seinem Garagenpark. Bewegt werden allerdings längst nicht alle seiner Fahrzeuge. „Ich habe so ein paar Favoriten, die ich regelmäßig bewege.“ Einige stehen auch nur. Zwei Gründe gibt es, warum der Neu-Ulmer auf Klassiker abfährt: „Mich fasziniert das Lächeln von jedem Menschen, an dem man auf der Straße mit einem Oldtimer vorbeifährt.“ Der zweite Punkt ist heute aber noch ein gewichtigerer: Marcello Danieli liebt Oldtimer Rallyes. Und zwar die richtig großen Herausforderungen. Angefangen hat diese Leidenschaft zusammen mit



Liebt Motorsport und die Berge: Sohn Johannes Danieli mit dem Fiat Cinquecento.



Foto: Danieli/privat

Wann sieht man mal echte Carabinieri freundlich lächeln? Johannes Danieli und seinem Vater Marcello ist das 2019 auf der Mille Miglia für diesen Schnappschuss offenbar gelungen.

seiner Frau. Die Danielis nahmen an kleineren Rallyes teil. „Ich nenne diese heute ‚Kirchturmfahrten‘“, erklärt er. „Das war immer ganz nett, aber irgendwann kam dann mal bei uns die Sprache auf die Donau Masters auf.“ Diese Rallye führt entlang der Donau von Ulm bis nach Budapest. Die fuhr Danieli inzwischen bereits zehnmals. Andere internationale Oldtimerausfahrten wie etwa die Dolomiten Classics kamen dann hinzu. „Solche Veranstaltungen gibt es wirklich relativ oft“, erklärt er. „Der Olymp des Oldtimerfahrens ist aber die Mille Miglia.“ Diese Rallye wollte er einmal im Leben fahren. Allerdings ist die Teilnahme Normalsterblichen in der Regel vollkommen unmöglich. Über sechs Jahre versuchte Danieli, an eine Startnummer zu kommen und schraubte nicht am Wagen, sondern an seinem Netzwerk. „Kein Chance, trotz meiner Beziehungen zu Mercedes“, räumt Danieli ein. Mit einem neuen Auto war er allerdings die Mille Miglia Challenge zwischenzeitlich gefahren. Dass er letztlich wirklich an eine Startnummer kam, gleicht einem kleinen Wunder. Als elfter Starter mit offizieller Mercedes-Unterstützung – Daimler wollte eigentlich nur mit zehn Fahrern auf der 2019er Mille starten – erhielt Danieli einen Mercedes 220 der Ponton-Baureihe von 1956 mit

85 PS, den er vor dem Event auf 125 PS aufpumppte.

Die Mille Miglia startete Danieli mit seinem Sohn Johannes, denn längst hatte sich familienintern die Besetzung des Beifahrerplatzes gewandelt. Beide waren vom Starterfeld beeindruckt: „Dort fahren eigentlich nur millionenschwere Fahrzeuge mit, viele Influencer sind dabei“, sagt Danieli. Sein 220er kam gerade mal auf einen „nur“ sechsstelligen Zeitwert.

Wer nun glaubt, man kurvt entspannt mit einem Klassiker durch Italien, genießt die Landschaft und parkt für einen Espresso zwischendurch am Straßenrand, der irrt sich gewaltig: „In dem Moment, wo man diese Nummer auf das Fahrzeug setzt, existiert keine Straßenverkehrsordnung mehr, die ist für so ein Fahrzeug aufgehoben“, weiß er. „Da sind die Fahrer mit 140 Sachen in den Ortschaften unterwegs.“ Dass man zwölf bis 14 Stunden am Steuer sitzt und richtig hämmern muss, sei keine Seltenheit. 80 Zeitnahmen und Stempelpunkte gilt es bei der Rallye mitzunehmen. „Der Anspruch ist da extrem hoch.“ Ein zweites Mal will er die Tour auf keinen Fall fahren: „Das braucht man nicht, zumal wir auch einen Unfall hatten.“

Allerdings ist das Thema Rallye beileibe nicht abgeschlossen mit der

Teilnahme an der Mille. Das neue Ziel der Danielis heißt: „Peking-Paris 2025“. Das ist was wirklich völlig Verrücktes“, sagt Marcello Danieli. „Die Rallye findet nur alle drei Jahre statt. Das Auto, das ich mir dafür ausgesucht habe, muss richtig standfest sein; das ist eine mehrwöchige Tour.“ Man kreuzt die Mongolei, Usbekistan und andere Länder, in denen Ersatzteilversorgung und technischer Service eher selten anzutreffen sind. 2019 war die Tour 14.000 Kilometer lang und ging über 36 Tage. Die Standfestigkeit des Fahrzeugs, das er fahren wird, will er vor dem Start eine Woche in Tunesien ausgiebig testen. „Ich hatte auch einmal an die Panamericana gedacht, aber die ist zu gefährlich.“ Peking-Paris soll sein letztes großes Rallye-Abenteuer sein.





Bilderbuch als Umzugshelfer Charity-Projekt baut Kinderängste ab

Ein großer Immobilienvermarkter hat mit Unterstützung von Pädagogen ein unglaublich schönes Bilderbuch veröffentlicht, das Kindern die Ängste bei einem Umzug nehmen soll. Alle Erlöse daraus gehen an eine Stiftung, die obdachlosen Jugendlichen hilft.

Die Zillow Group ist einer der größten US-amerikanischen Immobilienmakler und Finanzdienstleister. Im März dieses Jahres befragte Harris Poll im Auftrag von Zillow rund 2.000 Erwachsene in den USA, von denen 244 im vergangenen Jahr und 808 innerhalb der letzten fünf Jahre umgezogen waren. Eines der Ergebnisse: Jedes dritte Elternpaar (29 Prozent), das umgezogen ist, hatte umzugsbedingte Probleme mit seinen Kindern. Der Stress für die kleinen

Menschen und die Angst vor dem Auflösen ihres sicheren Zuhauses waren die beiden am häufigsten genannten Punkte. Wenn jedoch der Umzug erledigt und das neue Haus bezogen ist, ändern sich die Bewertungen: 44 Prozent der Eltern gaben an, dass es ihnen und ihrem Kind im neuen Zuhause besser ginge und 30 Prozent gaben an, sich nach einem Umzug besser und intensiver um ihr Kind zu kümmern.

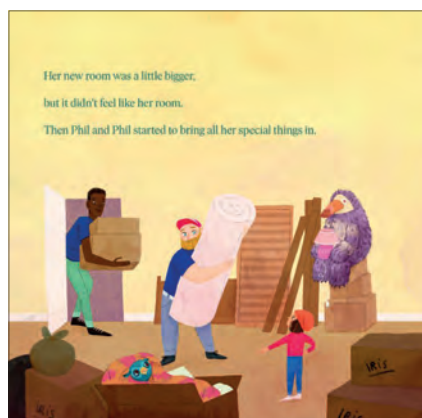
Letztlich gaben 81 Prozent an, dass sich

der letzte Umzug gelohnt habe.

Um Eltern nun die Vorbereitungen auf einen Umzug mit kleinen Kindern zu erleichtern, hat die Zillow Group ein Bilderbuch mit pädagogischer Unterstützung produzieren lassen.

Das Buch folgt einem jungen Mädchen namens Iris, das zusammen mit ihren Eltern und ihren (lebendig gewordenen) Stofftieren einen Umzug durchläuft. Das kleine Buch trägt den Titel „The Girl Who Didn't Want To Move“ und behandelt wichtige Aspekte des Umzugs, wie Kinder mit ihren alten Freunden in Verbindung bleiben können, neue zu finden sind und wie man mit Kinderaugen den Umzug als Abenteuer sehen kann.

Das Buch lässt sich bei internationalen Buchhändlern wie Amazon für 1,99 US-Dollar bestellen, ein gratis-PDF für Tablets gibt es via Kurz-URL <https://t1p.de/angstfreierumzug>. Ein jeglicher Verkaufserlös geht an Covenant House, eine gemeinnützige Organisation, die obdachlosen Jugendlichen hilft.



Endlich museumsreif 1962er Möbelwagen wird Exponat

Er war fast 30 Jahre als Lastesel unterwegs: Der 1962er Leyland Comet der britischen Möbelspedition John Mason beendete 1991 sein aktives Leben. Danach war er als Bergungslkw unterwegs. Jetzt ist der Senior zu seiner letzten Reise aufgebrochen: in ein Museum.

Ende August verließ der berühmte Leyland Comet von 1962 zum letzten Mal den Betriebshof der Liverpooler Umzugsspedition John Mason International Movers. Sein neues Ziel: das North West Transport Museum in St. Helens (www.nwmort.co.uk). Dort wird der schmucke Oldtimer als Exponat in den Hallen seinen wohlverdienten Ruhestand verleben.

Das Fahrzeug wurde am 23. Juli 1962 in Liverpool als Plattform-/Container-Aufbau registriert. Der Lkw war für den Transport von „Hubwagen“ oder Containern, wie sie heute genannt werden, gebaut und folglich mit einem Deichselanhänger ausgestattet. Zudem konnte er mit auch mit einem echten Möbelkoffer (kleines Bild unten) auf die Straße gelassen werden – der Comet gilt als eines der frühesten Wechselbrückenfahrzeuge. Um den Pantehnicon-Aufbau unterzubringen, war es notwendig, den Lastwagen mit einem speziell entwickelten Führerhaus auszustatten, übrigens dem einzigen seiner Art, das seinerzeit Woodward's of Southport gebaut hatte. Später in seiner Karriere wurde der Radstand verkürzt und



Gut was geschultert: In seiner Jugend trug der Comet noch einen Kofferaufleger.



zu einem Bergungsfahrzeug umgebaut, das bis 1991 im Dienst blieb. Rund 24.000 Kilometer spulte der Senior bis 2013 ab; in dem Jahr wurde er John Mason zurückgegeben, wurde restauriert und stand dort in den Hallen. Im Februar dieses Jahres trennte sich die Eigentümerfamilie von John Mason mittels Management-buy-out von der Firma und der neue Eigentümer kontaktierte das Transportmuseum, ob dort Interesse an dem Lkw bestünde. Das Museum sagte zu, der Lkw wurde restauriert und im August dem Museum übergeben. Ausgestellt wird er dort mit einer Retro-Liftvan-Box auf der Ladefläche.

Das ist John Mason International Movers

John Mason International Movers ist eine der größten Möbelspeditionen Großbritanniens – rund 10.000 Personen zieht das Unternehmen jährlich um. „Anders als viele unserer Mitbewerber fokussieren wir uns ausschließlich auf den internationalen Umzug“, schreibt das Unternehmen auf seiner Website. Die vier wichtigsten Ziele für John-Mason-Kunden liegen in Australien, Kanada, Neuseeland und den USA. Die im späten 19. Jahrhundert gegründete Spedition wirbt unter anderem damit, dass zu ihren Kunden auch die königliche Familie gehört.

Goesch auf Reisen Über sich hinaus wachsen

Sensibel darf Mann nicht mehr sein? Im Großen und Ganzen haben wir doch auch nur Gefühle, wollen Anerkennung und auch mal ein Lob. Jeden Tag kommt ein neuer Kunde und jeden Tag ist der Kollege, den du schon jahrelang kennst, auch ein neuer.



Foto: Superingo/Adobe stock

Der Chef schickt dich los mit den aufmunternden Worten „Ihr macht das schon“ oder „Stellt euch nicht so an“. Es gibt dann zwei Möglichkeiten: Entweder zerbrichst du an der Herausforderung und kannst von heute auf morgen nichts mehr, hast alles verlernt. Oder du machst dein eigenes Ding. Der Teamgeist ist so oder so im Arsch! Diese beiden Varianten begegnen mir in letzter Zeit sehr häufig. Es werden drei Mitarbeiter zum Umzug geschickt, ein Fahrer, ein Teamleiter und ein Lehrling. Der Fahrer kann nur fahren, der Teamleiter kann nicht viel und der Lehrling ist ja noch Lehrling.

Auf dem Weg zur Vollkatastrophe

Aus meiner Sicht ist dabei nichts zu erwarten. Der Kunde wird in der Ferne beladen und damit es nicht zur Vollkatastrophe ausartet, holt man sich zwei Kollegen von einem ortsansässigen Umzugsunternehmen dazu. Es könnte ja klappen, dass so nicht alles schief geht. Nachdem man den ersten Kontakt mit dem Kunden hatte

und gemeinsam durch die Wohnung stolziert ist, stellt Mann fest, oh, da ist ein Musikinstrument! Die erste berechtigte Frage, die sich dann stellt: Haben wir denn auch Tragegurte dabei? Nein, haben wir natürlich nicht, aber das ist ja auch schon Normalität. Die Gurte werden geschont, aber die Mitarbeiter nicht. Zum Glück kann das andere Umzugsunternehmen reagieren und lässt die Tragegurte durch einen Kundenberater zum Team bringen. Und das ist der Moment, wo sich Kunde und Umzugsberater das zweite Mal begegnen.

Der Umzugsberater fragt den Kunden ganz direkt, ob er denn mit dem anderen Unternehmen zufrieden sei. Der Kunde antwortet darauf prompt: „Bis auf dem Preis haut bis jetzt noch gar nichts hin.“

Packerschnellkurs am Telefon scheitert

Naja, für den Umzugspreis können die Männer an der Front am wenigsten. Der Umzug schreitet folglich mehr schlecht als recht voran. Der Kunde ist König und lässt sich alles einpacken. Das Problem ist – und das sollte jedem Disponenten bekannt sein: Wenn die Mitarbeiter noch nie gepackt haben, kann so ein Umzug nur in einer Katastrophe enden. Ein Packerschnellkurs am Telefon, auf dem Weg zum Kunden, auch wenn da 800 Kilometer Zeit zum Erklären sind, bringt nichts.

Es kommt also, wie es kommen muss, die Kollegen vom anderen Umzugsunternehmen übernehmen die Initiative und packen wie die Teufel ein. Ohne Rücksicht auf Verluste, denn es ist

Zur Person

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



Foto: DMG

ja nicht ihr Kunde. Das Montieren muss der Lehrling übernehmen und irgendwie hat der Kerl schon mal Werkzeuge in der Hand gehabt. Es läuft recht flott.

Allerdings muss sich jemand beim ermittelten Umzugsvolumen total vertan haben. Das Team war mit Möbelwagen und Anhänger auf die weite Reise geschickt worden. Eine Reise ins Ungewisse? Denn schnell stellte der Teamleiter fest, dass es keine 60 Kubikmeter Umzugsgut sind. Es sind gefühlte 45 und das treibt ihn zu einer Entscheidung: Er legt fest, dass alles auf den Maschinenwagen gestopft wird. „Das wird niemals gut gehen“, widerspricht der Fahrer und bekommt als Antwort vom Teamleiter „du hast eh keine Ahnung, bist nur Lenkraddreher“. Aufgrund dieses kleinen Zwistes hat der Fahrer schlagartig das Stauen auf dem Möbelwagen verlernt.

Vergeltung folgt auf dem Fuße

Es dauert dem Teamleiter zu lange mit dem Verpacken des Umzugsgutes, sodass er schließlich auf die Ladefläche hopst und das Stauen übernimmt. Den Fahrer schickt er in die Trageabteilung. Die Vergeltung folgt auf dem Fuße! Statt vier tragen nur noch zwei, nämlich die beiden vom anderen Umzugsunternehmen. Doch diesen beiden wird das zu bunt und nach einer Stunde sind sie verschwunden. Ich glaube, ich hätte auch nicht anders reagiert.

Es zieht und zieht sich mit der Verladung, das Musikinstrument hatte man zum Glück schon vor der Verabschiedung der beiden Unterstücker auf den Möbelwagen getragen. Aber dieses Musikinstrument wird während der Verladung von links nach rechts und zurück geschoben und findet keinen festen Platz. Man bedenke, mittlerweile turmt der Teamleiter auf der Ladefläche rum, ach ja und die Decken sind auch fast aufgebraucht.

An dieser Stelle hätte man nur den Kopf benutzen müssen, denn auf dem Anhänger befinden sich noch genügend Decken. Das Problem ist, dass der Anhänger nur zehn Minuten entfernt parkt, aber auch das ist schon zu weit für die Mannschaft. Letztendlich will der Teamleiter fertig werden, denn die Uhr ist gnadenlos und zeigt schon nach 18 Uhr an. Immer, wenn der Kunde zum Möbelwagen schaut, wird schnell eine der noch vorhandenen Decken über die Möbel geschmissen. Das Auge isst ja bekanntlich mit!

Auch der Fahrer hat Bedenken, mit solch einer Verpackung die weite Strecke zurückzufahren. Als er was sagt, bekommt er zur Antwort, er solle einfach nur die Sachen ranschaffen, seine Fresse halten und sich bei Dingen, von denen er keine Ahnung habe, raushalten: „Einfach machen, denn fürs Nachdenken werden wir nicht bezahlt!“

Hier ist kein Miteinander, hier geht es hart zur Sache, und zwar gegeneinander. Ich hätte mich in die Bahn gesetzt, wäre nach Hause gefahren, hätte meine Kündigung abgeholt und keinen Gedanken mehr an dieses Unterfangen verschwendet.

Irgendwann und irgendwie ist dann alles auf dem Möbelwagen verladen. Der Anhänger wird eingesammelt, angekuppelt und es geht über die Autobahn zum nächsten Rasthof. Der digitale Fahrtschreiber hat bei der Tagesarbeitszeit mittlerweile auch schon den Geist aufgegeben und bekommt sich auf Grund der Verstöße gar nicht mehr ein. Würde man jetzt auf den Knopf zum Auswurf der Fahrerkarte drücken, käme diese wohl geschreddert raus!

Augen zu und weiter so?

Nach einem Fahrtag kommt man dann zum Glück wohlbehalten beim Kunden an. Beim Ausladen werden erhebliche Beschädigungen festgestellt, reparabel und irreparabel. Das Musikinstrument, das Heiligtum des Kunden, funktioniert auch nicht mehr.

Augen zu und einfach weiter so?

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



Umzugstipp Nr. 42: Nutze den Stauraum

Fahrer! Du stehst beim Kunden in der Wohnung und sagst dir, das sind niemals 60 Kubikmeter Umzugsgut, das sind maximal 45. Du wirst jetzt nicht mit der Kampfpackmethode alles in den Möbelwagen quetschen! Nein, du wirst schön fachmännisch deinen Möbelwagen und Anhänger beladen und die Umzugsgüter auf beide Einheiten verteilen. Das Verladen geht schneller und du kannst sortieren, um die Entladung an der neuen Adresse zu vereinfachen. Du darfst während der Arbeit denken.

Euer Thomas



Fotos: Adobe stock/Yakobchuk Olena



Foto: Wistra

Wistra Pen-Beam

Wistra Cargo Control hat sich auf die Entwicklung und Herstellung von Ladungssicherungshilfsmitteln spezialisiert. Der Selmsdorfer Hersteller hat nun unter dem Namen Pen-Beam ein neuartiges Sperrbalkensystem für leichte und schwere Nutzfahrzeuge entwickelt. „Wistra Pen-Beam“ heißt dieses System, welches mit einer Gasdruckfeder über den gesamten Teleskopbereich einen

gleichmäßigen und definierten Druck auf den Fahrzeugaufbau ausüben soll. Alle Ausführungen der Sperrbalken sind für die jeweiligen Fahrzeuginnenmaße und Zurrseilen-Typen konfigurierbar. Der Pen-Beam ist laut Wistra im eingefahrenen und verriegelten Zustand kürzer als jedes Fahrzeuginnenmaß und ermöglicht so ein ergonomisches Einsetzen des Sperrbalkens. Dieser wird durch einen kurzen Druck auf das Teleskoprohr entriegelt. Danach fährt das Rohr gedämpft und

mit gleichbleibendem Druck in die Zurrseilen, was die Gefahr einer Beschädigung des Fahrzeugaufbaus minimieren soll. Die Pen-Beam-Variante für schwere Nutzfahrzeuge eignet sich für ein Fahrzeuginnenmaß von 2,48 Meter, die für leichte Nutzfahrzeuge vorgesehenen Sperrbalken eignen sich für ein Fahrzeuginnenmaß von bis zu 2,25 Meter. Alle Varianten sind auch mit einem schwarzem PVC-Überzug lieferbar.

www.wistra.eu



Foto: Storeganise

Storeganise Selfstorage-Ratgeber gratis

Der Selfstorage-Softwarespezialist Storeganise hat ein englischsprachiges Booklet als PDF ins Netz gestellt, das einem Unternehmer alle offenen Fragen vor dem Einstieg ins Selfstorage-Geschäft erklären soll und bereits bestehenden Selfstoragebetreibern Optimierungsvorschläge machen will. 40 eng beschriebene Seiten umfasst der Ratgeber, den auch Nicht-Mitglieder gegen Angabe ihrer Emailadresse kostenfrei herunterladen können. Von der Erstellung eigener Marktanalysen über ein mögliches Marketing bis hin zu rechtlichen Fragen und Software-Lösungen für den Betrieb

eines Selbstlagers deckt das Büchlein wirklich viele offene Punkte ab. Auch die psychologischen Tricks der richtigen Bepreisung und der Strukturierung von Lockangeboten bei der Eröffnung eines Lagerhauses finden ihren Platz im Ratgeber. „Wir hoffen, dieses Buch gibt Ihnen einen Einblick, wie Sie Ihr Geschäft verbessern und Ihren Umsatz im Selfstorage-Bereich steigern können“, schließt der Ratgeber.

storeganise.com/self-storage-ebook

Vier neue 2022er Bordbücher

Der Heinrich-Vogel-Verlag hat vier Updates seiner bekannten „Bordbücher“-Reihe veröffentlicht. Der „Berufskraftfahrer unterwegs 2022“ will als praktischer Begleiter mit wichtigen Fakten, Daten und Infos für unterwegs punkten. Das 248 Seiten starke Buch enthält neben allen wichtigen Fahrverboten die zentralen Auszüge des Bußgeldkatalogs und Informationen über die Lenk- und Ruhezeiten (10,49 Euro). Das „Kraftverkehrshandbuch 2022“ will die richtige Grundlage bieten, um alle rechtlichen Vorgaben des Straßengüterverkehrsrechts korrekt umsetzen zu können. Das 688 Seiten dicke Jahrbuch greift laut Verlag aktuelle Themen wie etwa die Reform des Berufskraftfahrerqualifikationsrechts auf (31,89 Euro). Das „Fahrerhandbuch 2022“ sieht sich als hilfreiches

Arbeitsbuch. Das 154 Seiten umfassende Büchlein enthält neben einem Kalender zum Eintragen der Arbeits-, Lenk- und Ruhezeiten aktuell die Fahreranweisung „Lenk- und Ruhezeiten“ und die Fahreranweisung „Arbeitszeiten“ (17,01 Euro). Das Quartett vollständig macht das „Gefahrgut-Fahrer unterwegs 2022“, welches alle wichtigen Änderungen des ADR und der GGVSEB 2021 sowie einen aktuellen Beitrag „Ausreichende Belüftung beim Gasetransport“ enthält. Digital ausfüllbare Checklisten – eine eigene App, die im Kaufpreis inbegriffen ist – ergänzen das 298-seitige

Buch, das die tägliche Arbeit des Gefahrgut-Fahrers erleichtern möchte (17,01 Euro). Digitale Leseproben zu allen vier Büchern gibt's beim Verlag.

www.heinrich-vogel-shop.de



Foto: Heinrich Vogel Verlag

FERNANDEZ GEGEN DEN STRICH

0489



© Fernandez / Distr. Bulls

Umzug mit dem Motorroller Polizei stoppt Zweirad mit Sofa-Hänger



Foto: Polizei Bremerhaven

Familienmitglied zu transportieren. Damit des Wahnsinns nicht genug, den sichtlich überladenen Anhänger hatte der Rollerfahrer lediglich mit einem Fahrradschlauch an seiner „Zugmaschine“ befestigt.

Und was sonst eher selten passiert: Kommissar Zufall hatte in diesem Fall zum absolut passenden Zeitpunkt eine seiner Streifen in diese Straße geschickt, denn die Polizeibeamten entdeckten dieses waghalsige Unternehmen kurz vor dem Griff zum Zündschlüssel. Das Gute: Der Rollerfahrer kam so um ein

„Ein Motorroller ist kein Möbeltransporter“ hat die Polizei Bremerhaven eine ihrer Meldungen benannt und beim Blick auf das beiliegende Foto bleibt einem schon die Spucke weg. Demnach hatte ein 43-Jähriger aus Bremerhaven-Geestemünde keine sonderliche Lust, ein wuchtiges Sofa zu tragen oder einen Lkw anzumieten. Stattdessen wuchtete er es an einem Samstagnachmittag auf den Anhänger seines Motorrollers, um es von seinem Zuhause zu einem einige Straßen entfernten

Ordnungswidrigkeitenverfahren herum. Die schlechte Nachricht: Der Bremerhavener musste den Roller stehen lassen, entfernte die Schlauchverbindung und schob den Anhänger schließlich mit Hilfe von Familienmitgliedern an den Zielort. Pragmatismus von Nordlichtern wundert uns wenig, heißt es doch auch beim Küstenvolk „Regen ist erst, wenn der Liefersdienst mit dem Schlauchboot kommt“, lacht

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

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: Rechtsanwältin Sue Ann Becker, Thomas Goesch, Vanessa Grau, Dr. Ivonn Kappel, Fachanwalt Dr. Jonas Krainbring

Mit Verfassernamen versehene Artikel sind Meinungen des Autors, nicht die der Redaktion. 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.

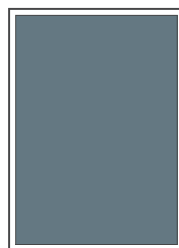
ISSN: 0047-780X

Hier bleibt man gerne kleben.

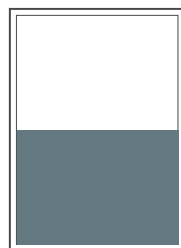
Redaktioneller Teil & Sonderplatzierungen:



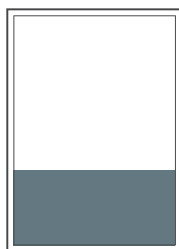
Titelstörer
B 70 x H 70 mm
Grundpreis: € 900,00
AE-Preis: € 1.059,00



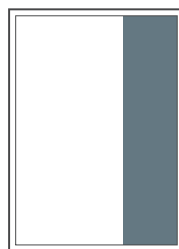
1/1 Seite
B 210 x H 297 mm
Grundpreis: € 750,00
AE-Preis: € 882,00



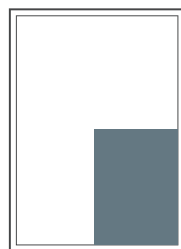
1/2 Seite quer
B 210 x H 148,5 mm
Grundpreis: € 400,00
AE-Preis: € 470,00



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

FRÖDE
umzugsspedition
www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

Spezial-Linienverkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

Wir überwachen unsere Umzugsqualität. Zertifiziertes
Qualitäts-Management-System nach DIN EN ISO 9002

Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
Beiladungen – Großraumtransporte

Oswald **Zitzelsberger**

– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –

bietet Ihnen Be- und Entladehilfe sowie Überlagernahme von
Sendungen aller Art inkl. Auslieferung und Abholung

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

Hier bekommen Sie:

Hilfe beim Klaviertransport in Berlin

Qualifizierte Partnerhilfe
finden Sie auf:

www.european-movers.eu



**EUROPEAN
MOVERS** >>>
find your professional Partner

**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



**Jetzt
Projektpate
werden**

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

www.welttierschutz.org