

4/2022

75
Jahre
1947 - 2022

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

76. Jahrgang | 15.4.2022
ISSN 0047-780X

www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



BE statt 95er: Mansholts neuer Doppelzug



Movinga: „Wollen mehr sein als nur Umzug“



Praxis-Tipp: Das Unternehmen als Marke



Die Andersmacher
Abseits bekannter Wege



DMG CAMPUS

17.-20. Mai 2022
in Berlin-Köpenick



Es ist an der Zeit, etwas zu unternehmen!

DAS Seminar für Unternehmer

Ziele für Ihr Unternehmen klar definieren,
planen und in die Praxis umsetzen

Jetzt anmelden



06145 / 5442-183



campus@dmg-ag.com

Dufte Idee im Umzugs-Lkw Fake-Parfüm für 500.000 Euro an Bord

Tach auch und ein herzliches Hallo,

wenn zwei Polizisten auf Fahrrädern einem augenscheinlich gnadenlos überladenen Umzugs-Lkw hinterher hecheln und ihn ein paar Straßen stoppen, nun, das klingt nett, hat aber ungefähr den Nachrichtenwert des bekannt umgefallenen Sack Reis. Allerdings ist das nur der Anfang einer viel größeren Geschichte, mit der ich Sie gleich hier vorne langweilen will. Denn so was Krudes bekomme auch ich selten auf den Tisch.

Am 4. März waren drei Beamte der Radstreife des Verkehrsdienstes der Kreispolizeibehörde Mettmann on tour. Während ihrer Streife durch Mettmann kam ihnen ein stark beladener VW Crafter entgegen, den es demnach heftig in die Achsen drückte.

Mit acht Tonnen extrem überladen

Die drei Radler wendeten fix und fuhren dem Umzugs-Lkw mit Affenzahn hinterher. Ein paar Straßen weiter konnten sie das Fahrzeug einholen und stoppen. Den Möbelwagen begleitete die Exekutive zum Wiegeplatz, wo sich herausstellte: Der als Fünftonner zugelassene Lkw stemmte acht Tonnen auf die Waage.

Doch damit nicht genug: Jetzt kontrollierten die Beamten den Laderaum. Und dort entdeckten sie zwischen einigen Umzugsgütern zahlreiche Kartons mit einem auf den ersten Blick hochwertigen Parfüm. Dumm dabei: Ladepapiere, Lieferscheine und einen Herkunftsnachweis konnten weder der Fahrer noch der Beifahrer vorlegen. „Weitere polizeiliche Ermittlungen verstärkten schließlich den Anfangsverdacht, dass es sich bei den hochwertigen Parfüms um Fälschungen handelte“, so der Medienbericht der Polizeibehörde. Tatsächlich war den Beamten ein dicker Fisch ins Netz gegangen: Der Gesamtverkaufswert der Duftwässer soll bei geschätzten 500.000 Euro liegen. Die beiden Männer wurden festgenommen und zur Wache verbracht, wo ein Ermittlungsverfahren wegen des Verstoßes gegen das Markengesetz eingeleitet wurde.

Das ist nicht unser „anders machen“

Tja, so etwas hatte ich nicht im Hinterkopf, als wir uns für diese Aprilausgabe das Thema „Die Andersmacher“ ausgesucht haben. Sicher, diese Umzugsspedition hat etwas ganz anders gemacht als ihre Kollegenbetriebe, in dem sie sich mit dem



Fake-Parfüm eine neue Einnahmequelle sichern wollte, aber wir bleiben in unserem Spezial (ab Seite 14) bei völlig legalen Ausrichtungen.

„Still“ heißt nicht „leise“

Themenwechsel: Nachdem bei unserer Leserumfrage im Januar die Serie „Meine andere Welt“ nicht gerade auf hohe Zustimmungswerte kam, hatten wir angekündigt, sie durch eine neue Serie abzulösen. Das passiert mit dieser Ausgabe: „Die stillen Spieler“ heißt unser neues Format, in dem wir (in unregelmäßiger Form) Menschen vorstellen, die immens viel in dieser Branche bewegt und verändert haben, deren Namen aber kaum jemand kennt. In unserem ersten Porträt geht es um den letztes Jahr verstorbenen Multimilliardär Bradley Hughes, der soviel Geld mit seinem „Public Storage“ machte, dass er 2006 quasi aus der Portokasse Shurgard kaufen konnte (Seite 50). Und damit genug der Langeweile. Ein ganzer, neuer möbelspediteur wartet auf Sie.

Marc Weinard, Chefredakteur
der möbelspediteur (marc.weinard@brandeisverlag.de)



P.S.: Eine kleine Entschuldigung bin ich Ihnen (und Paul Hitzel) an dieser Stelle übrigens noch schuldig: Unser für die Märzausgabe angekündigtes Porträt über Umzüge Hitzel aus Mülheim mussten wir auf die kommende Ausgabe, unsere 05, schieben. Geschoben ist nicht vergessen.

EDITORIAL

Dufte Idee im Umzugs-Lkw: Fake-Parfüm für 500.000 Euro an Bord..... 3

BILD DES MONATS

Kühne Helfer: Im Einsatz fürs Ahrtal..... 6

NACHRICHTEN..... 8

TITEL

Die Andersmacher: Abseits bekannter Wege 12

Umziehen wie im Flug: Helikopter-Einsatz in Ascona 14

„Pläne richtig lesen können“: Luxusküchenschulung mit MSH..... 18

Der „Auktions-Schreiber“: Neuer Beruf im Umzug geschaffen 20

Neue Wege in der Logistik: UK Halle mit eigenem Servicecenter 21

Software mit „Schätzomat“: Umzugsverwaltung von Movegistics 22

Der 3-in-1-Superlogistiker: Umzug, Facility und Supervising vereint..... 24

Hasenkamp geht in Hightech: Neue Tochter in Chemnitz gegründet..... 25

BUSINESS

„Erstmals schwarze Zahlen“: Movinga will drastisch expandieren 26

Alles muss raus: Rümpel-Max ist Messie-Spezialist 28

Leipzig top, Stuttgart floppt: Wanderungssaldo der Großstädte 29

Nächster Stopp: Deutschland – Squarefoot aus der Schweiz kommt..... 30

Im Schnitt 12,5 Kilometer: 2020 ist jeder 10. Schweizer umgezogen 32

Highlights



Die Andersmacher Abseits bekannter Wege

Der Schriftsteller Paulo Coelho sagt: „Wenn du nichts riskierst, wirst du nicht wissen, was du beim nächsten Mal anders machen musst“. Andererseits gibt es gute Gründe, warum vieles nach „Schema F“ läuft. Wir haben ein paar „Andersmacher“ aufgespürt: mal ernst, mal kurios, mal mutig und mal schräg – aber niemals langweilig.

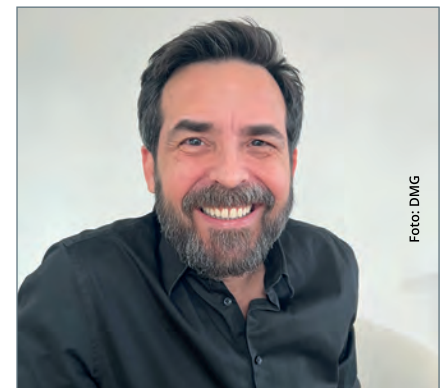
12



Squarefoot kommt nach Deutschland

2020 legte ein Österreicher in der Schweiz einen Schalter um: Patrick Leybold baute „Günstiger Umzug“ zum Self-storage um. Jetzt ist Deutschland dran.

30



Praxis-Tipp: Das Unternehmen als Marke

Im 14. Teil unserer „Praxis-Tipps“ geht es um die Markenbildung eines Unternehmens, um sich von Mitbewerber abheben zu können.

46

der Ausgabe 04.2022



Movinga: „Erstmals schwarze Zahlen“

Movinga schreibt erstmals schwarze Zahlen. Die Geschäftsführer wollen es jetzt „zur führenden Logistikplattform über Umzüge hinaus“ ausbauen.

26



Wanderungssaldo: Leipzig top, Stuttgart floppt

Das Datenportal Statista hat eine neue Erhebung veröffentlicht, welche den Wanderungssaldo der 14 größten deutschen Städte aufzeigt.

28



Neue Serie: „Die stillen Spieler“

Er baute Public Storage und schluckte Shurgard: Der 2021 verstorbene Bradley Hughes hat das Marktsegment Selfstorage geprägt wie kein Zweiter.

50



BE statt 95er: Mansholts doppeltes Flottchen

Umzüge Mansholt hat viel Geld in die Hand genommen und sich ein Gespann auf die Räder stellen lassen, das mehr als einen Blick verdient.

52

RECHT

Recht -News in Kürze 33

Tipps und Tricks zur Inventur: Alle Bestände einfacher kontrollieren..... 34

BSG besteht auf Zahlung: Sozialversicherung und Gesellschafter..... 36

Die Seite mit Klugschiss - Sue Ann hat Recht 37

MARKTPLATZ 38

GEWERBE

Gewerbe-News 44

PRAXIS-TIPPS

Tatsächlich einzigartig: Das Unternehmen als Marke 46

Opel mustert aus: Zweiter Frühling für Umzugs-Movano 49

Neue Serie: Die stillen Spieler“ - Der Selfstorage-Milliardär 50

Das doppelte Flottchen: Mansholts mautfreier Siebentonner 52

Goesch auf Reisen: Kolumne 54

Produkte 56

Cartoon: Gegen den Strich..... 57

Aus der Redaktion: Kriminelle Energie – Manipulierter Vollschrott auf Tour 58

Impressum 58

Titelfoto: Adobe stock, Mansholt/Westermann, Movinga, Public Storage

Kühne Helfer Im Einsatz fürs Ahrtal

Das Grauen und Elend in der Ukraine machen schnell vergessen, dass die schweren Überschwemmungen im Ahrtal erst wenige Monate her sind, doch die Spuren und Folgen dieser Naturkatastrophe weiter die Region prägen. Für Betroffene der Flutkatastrophe initiierten engagierte Bürger im Ahrtal einen Spenden-Ausgabeort. Das „Baustoffzelt Kaiser“ versorgt Notleidende mit Baumaterialien, Elektrogeräten und vielen nützlichen Alltagsgegenständen. Der Dortmunder Umzugsunternehmer Peter Kühne und Familie unterstützen die Einrichtung seit September 2021. Sein Unternehmen versorgt die Initiative zudem mit Materialien und logistischen Leistungen. Kühne kam seither zwei Mal, im Oktober und Dezember 2021, mit seinen Kindern Mia und Justus zurück, um persönlich zu helfen. DMS Kühne stellte acht Wochen lang einen Transporter als Unterkunft, außerdem dauerhaft einen Gabelstapler, Hubwagen und zwei Wechselbrücken als dringend benötigte Lagerkapazitäten. Zudem übernahm der Umzugslogistiker auch Transporte von Hilfsgütern zum Standort des Baustoffzelts. Als Gemeinschaftsspende mit der Berliner DMS-Zentrale kamen 5.000 Umzugskartons für die Einlagerung von Hausrat in überschwemmten Gebäuden zusammen. Anfang dieses Jahres mussten das Baustoffzelt sowie des Containerdorfes umziehen (großes Bild). Deren Standort erwies sich kurz vor der Jahreswende als unsicher, lag er doch nur 100 Meter von der Ahr entfernt. Da der Fluss immer wieder über die Ufer trat, ordnete der Kreis eine Verlegung von Baustoffzelt und Containerdorf an. Als sicheres Ziel und neuer Standort des Hilfsprojekts wurde die Gemeinde Grafschaft gewählt. Das Hilfsprojekt war allerdings zwischenzeitlich auf eine stattliche Größe angewachsen: Allein das Baustoffzelt bot 1.200 Quadratmeter Lagerfläche sowie 2.500 Quadratmeter Außengelände - vollgepackt mit Hilfsgütern. Mehrere Partner aus dem DMS-Verbund boten Kühne ihre Unterstützung an: Der Umzug wurde vom 31. Januar bis 3. Februar gemeinsam mit Achnitz, Frey & Klein und Niesen realisiert. Peter Kühne (Bild g.r., r.) übernahm die Organisation des Umzugs an der Beladestelle, sein Sohn Justus koordinierte die Arbeiten an der Entladestelle - ein echtes Familienprojekt.

Fotos: DMS Kühne





„Personaloffensive Handwerk 2025“

Gemeinsam mit dem baden-württembergischen Wirtschaftsministerium hat die Handwerkskammer Baden-Württemberg das Projekt „Handwerk 2025“ ins Leben gerufen. Ausgestattet ist es mit hohen Fördergeldern des Landes. Mit der Initiative sollen Lösungen für Personalfragen, anstehende Digitalisierungen, Strategien und Geschäftsmodelle entwickelt und angeboten werden. „Kurz: Es geht um Zukunftssicherung“, so die HWK Stuttgart. „Denn obwohl die wirtschaftliche Lage so gut ist wie lange nicht mehr, spüren wir alle die Auswirkungen der hohen



Nachfrage und des demografischen Wandels. Es fehlen tausende Fachkräfte; Nachfolger und Übernehmer werden händierend gesucht. Dazu kommen wachsende Anforderungen von Kunden, neue digitale Techniken und politische Vorgaben.“ In dem Projekt werden Maßnahmen für die jeweiligen Themenblöcke Personal, Digitales und Strategie gebündelt. Im März ist das Modul „Personal“ mit einer Offensive gestartet: „Wer sich im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter behaupten will, sollte sich intensiv damit beschäftigen, wie Fachkräfte gewonnen, an den Betrieb gebunden und erfolgreich geführt werden“, erklärt Sandra Krüger, Projektleiterin Personal- und Organisationsentwicklung bei der Handwerkskammer Region Stuttgart. „Durch eine digitale Workshop-Reihe möchten wir dieses Wissen gezielt vermitteln und Instrumente aufzeigen, die unmittelbar in der Betriebspraxis eingesetzt werden können.“ Am 28. April findet der Online-Workshop „Mitarbeiter binden“ statt, am 17. Mai „Mitarbeiter führen“. Mehr auf www.handwerk2025.de.

FIDI-39-Club-Präsidentin: „Entwicklungen im Umzug nicht Disruptoren überlassen“

Jessica Deutschmann, seit Juli 2019 Partner Relations Managerin bei Gosselein in Berlin und vorher fast 14 Jahre bei Hasenkamp angestellt, ist seit September 2021 Präsidentin des FIDI-Nachwuchsablers „39 Club“. Im März gab sie dem britischen Branchenfachblatt „The Mover“ ein Interview, in dem sie eine Herausforderung erklärt, welche die Umzugsbranche allgemein, aber im speziellen kleine und Familienunternehmen betrifft: „Die Umzugsbranche muss hart daran arbeiten, Talente anzuziehen und zu behalten. Wie können wir für die besten Leute folglich attraktiv sein? Ich denke, Unternehmen müssen den Menschen erklären, woran sie glauben, und die eigenen Werte vermitteln, damit die Menschen verstehen, dass ihre Arbeit einen Sinn hat.“ Um ein bevorzugter Arbeitgeber sein zu können, müsse man für Werte stehen, die neue Mitarbeiter erkennen könnten. „Menschen wollen eine große Marke, aber sie wollen auch, dass diese für etwas steht“, erklärt sie im Mover. „Das ist ein Problem in der Branche, denn es gibt viele kleine Familienunternehmen und nicht die großen Marken, die man anderswo sieht.“ Eine Lösung für mehr Sichtbarkeit und Präsenz sieht sie

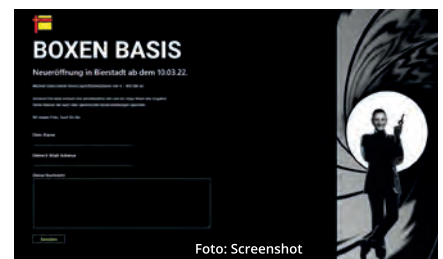


in einem starken Marketing. Auch will sie die konsequent notwendigen Weiterentwicklungen des Umzugsgeschäfts nicht Start-ups und externen Firmen überlassen: „Wir müssen den 39er-Club dazu ermutigen, diejenigen, die wirklich die Ideen haben, sichtbar zu machen. Diese Menschen sind oft sehr still, aber es gibt einige von ihnen, die die Branche wirklich voranbringen wollen. Wir müssen sie fördern und ermutigen und wir müssen die Innovation von innen heraus vorantreiben, anstatt darauf zu warten, dass Disruptoren dies für uns tun.“

Zurück aus der Rente: Michael Sroka eröffnet „Boxen Basis“ in Wiesbaden

Erst vor rund drei Jahren übergab er sein Lagerhaus in Wiesbaden-Nordstadt seinem Sohn Max, der es als „Boxen Max“ weiter führte, jetzt beendet Michael Sroka sein Frührentnerdasein endgültig und kehrt mit einer Selfstorage zurück in den Geschäftsführeralltag: „Boxen Basis“ (www.boxenbasis.de) nennt er sein neues Engagement, das am 10. März in Wiesbaden-Bierstadt eröffnete. Sroka bietet am neuen Standort Lagerflächen und -abteile von vier bis 400 Quadratmetern an. Erst vor

wenigen Monaten war er als selbstständiger Umzugs- und Unternehmensberater in die Branche zurückgekehrt.



Mehr weiß, weniger grün: Storebox überarbeitet Website, Logo und Maskottchen

Das 2016 in Österreich gegründete Unternehmen Storebox hat sich auf kleine Selfstorages in Wohngebieten spezialisiert. Inzwischen gibt es über 150 dieser Micro-Anlagen in der DACH-Region. Mit dem schnellen Wachstum war jetzt offenbar ein Refresh der Marke notwendig geworden: Mitte März ist das Unternehmen mit einer komplett überarbeiteten Website, einem neuen Logo und geändertem Maskottchen online gegangen. Der Hamster „Paulistaumi“, bisher farbig dargestellt, wird nun auf wenige schwarze Linien reduziert und den eigenen Namen schreibt Storebox



in Versalien. Zudem zieht mit viel Weiß eine zweite Farbe ein, die sich auch in den Selfstorageanlagen vor Ort wiederfinden soll und eine freundlichere, einladendere Optik als ein vollflächig verklebtes Grün mit sich bringen soll. Das Optik-Update ist die bislang größte Änderung für das Unternehmen seit der Namensänderung von Store.me in Storebox vor vier Jahren.

DB Schenker: Flächendeckender Einsatz von Exoskeletten in Lager und Umschlag

Nach Abschluss einer 2019 begonnenen Testphase setzt DB Schenker in Deutschland erstmals im Regelbetrieb Exoskelette in Lager und Warenumschlag ein. Zuletzt wurden im Sommer 2021 über einen Zeitraum von vier Wochen praxisbegleitende Testreihen an verschiedenen Standorten in der Kontraktlogistik, der Luft- und Seefracht sowie im Landtransport ausgeführt. Dabei standen spartenübergreifend das Verpacken und die Kommissionierung im Fokus. Die Tests fanden in enger Abstimmung mit dem Betriebsrat statt, ausgewählte Prozesse wurden mittels Sensorik datentechnisch erfasst. Diese Vergleichsmessungen bestätigten die deutliche Reduzierung von ergonomisch ungesunden Bewegungsabläufen



durch die Nutzung von Exoskeletten. „Neben dieser Entlastung führt ihr Einsatz nachweislich zu einer verbesserten Körperhaltung bei der Lastenhandhabung“, so der Frankfurter Logistiker in einer Mitteilung. „Auf dieser Basis sind ausgewählte Exoskelette unternehmensweit zugelassen.“

Kurz notiert

FMKU-Porträt bei Hofmeister in Regio TV

Mitte Februar sendete das baden-württembergische „Regio TV“ einen Beitrag über die Ausbildungen im Möbelhaus Hofmeister. Einer der vorgestellten Berufe war die Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugservice. Dieser Ausbildungsberuf wurde als Alternative zum Schreinerberuf präsentiert: „In dieser Ausbildung geht es um mehr als bohren, schrauben und sägen“, so



die Beschreibung. Der sich im dritten Ausbildungsjahr befindende Lehrling Davide Pizza kommt zu Wort und eindrucksvoll wird die Ausbildungs- und Montagewerkstatt des Möbelhauses Bietigheim-Bissingen vorgestellt. Anfang März erschien Hofmeister auch bundesweit in der Presse: Ein im Möbelhaus ausgebrochener Brand führte zu einem zweistelligen Millionenschaden. Der Azubifilm ist via Kurz-URL t1p.de/Hofmeister abrufbar.

NDR: Bericht über Umzugsschäden

Das NDR-Verbrauchermagazin hat Mitte März einen längeren Beitrag über einen Umzug und dabei entstandene Schäden ausgestrahlt. Laut einer Umzugskundin haben Versicherung und Spedition nicht angemessen reguliert. Hier ist der Beitrag: t1p.de/schaeden.

Hermes und DPD stellen Parcellock ein

Im Laufe dieses Jahres beenden Hermes Germany und DPD Deutschland ihr Joint Venture Parcellock. Der Locker-Markt bleibe für beide Unternehmen „dennoch sehr interessant und es werden in Zukunft alternative Lösungen in diesem Bereich vorangetrieben“, heißt es in der gemeinsam veröffentlichten Erklärung zur Einstellung des erst 2016 gestarteten Gemeinschaftsprojekts. Das „universell nutzbare Schließsystem Parcellock“ (so die Eigenbeschreibung) sollte als anbieteroffenes Locker-System erprobt werden, um mit DHL mit seiner Packstation und Amazon mit seiner Abholstation Locker mithalten zu können. Die Abrechnung fällt ernüchternd aus, denn das System sei nicht vom Verbraucher angenommen worden: „Zwar wurde die Grundidee eines offenen Systems von den Nutzern als verbraucherfreundlich empfunden, da dieser Service die Möglichkeit bietet, nicht nur auf einen einzigen Transportdienstleister beschränkt zu sein, gleichzeitig blieben sowohl die Nutzerzahlen



Foto: Parcellock

wie auch die Marktentwicklung des Parcellock-Projekts insgesamt hinter den Erwartungen zurück“, heißt es im Resümee. „Die erfolgreiche Entwicklung des anbieterneutralen Parcellock-Systems mündete bis dato nicht in einer ausreichenden Flächenabdeckung, für die das Joint Venture auf kooperierende Hersteller und Vertriebspartner angewiesen war.“ In den kommenden Monaten wird das System sukzessive aus dem Markt genommen: „Die anstehende Abwicklungsperiode wird partnerschaftlich bewältigt“, heißt es dazu.

Pickens Berlin: „Erstes komplett digitales Selfstorage in Deutschland“

Die Selfstoragekette Pickens hat seine Filialen in Berlin-Tempelhof (Bild) und Hamburg-Wandsbek vollständig digitalisiert: „Wir sind das erste deutsche Selfstorage-Unternehmen, das eine echte, komplett digitale Lösung anbietet“, erklärt Pickens. Rund um die Uhr

können Kunden ohne Kontakt zu Kundenberatern Mietverträge abschließen, Vertragsunterschrift, Identifizierung und Bezahlung von zu Hause oder von unterwegs erledigen. Begrenzt ist nur der Zugang: Beide Filialen sind nur zwischen sechs und 22 Uhr geöffnet.



Foto: Pickens

Hueber Innsbruck: „Auf deutschen Portalen gibt es zahlreiche große Aufträge“

Hueber aus Innsbruck ist einer der ältesten Umzugsbetriebe Österreichs – gegründet wurde er 1869. In einem Interview auf der Website des österreichischen Verband ÖMTV redet Firmeninhaber Harald Hueber unter anderem über Personalprobleme und Leadportale wie Immoscout und Co.: „Die größte Herausforderung betrifft das Thema qualifiziertes Personal“, so Hueber. „Es ist nicht nur eine Frage der Qualifikation, der Mitarbeiter muss auch zum Team, zum Unternehmen passen, die Entlohnung muss für beide Seiten in Ordnung sein und das Arbeitsverhältnis eine langfristige Perspektive haben.“ Laut eigener Website kämen 90 Prozent der Umzugskunden aufgrund des Empfehlungsgeschäfts zu Hueber, doch das Unternehmen greift auch verstärkt auf Onlineanbieter zurück: „Im Sommer, wenn man bei deutschen Plattformen

dabei ist, gibt es zahlreiche große Aufträge“, erklärt Hueber gegenüber dem ÖMTV. „Es fehlen aber oft die Leute für die Durchführung, unter anderem, weil sie im Sommer längere Zeit heimfahren. Das deutsche Unternehmen gibt also den Auftrag ab, aber die Subfirma hat die gleichen Ressourcenprobleme im Mitarbeiterbereich. Im Endeffekt wird der Auftrag dann in einer geringeren Qualität durchgeführt und der Kunde ist nicht zufrieden. Dafür braucht es Lösungen.“



Foto: Hueber

Führungswechsel bei Hasenkamp: Dr. Thomas Schneider übernimmt weitere Bereiche

Bereits zum Jahreswechsel hatte sich die Führung des Logistikers Hasenkamp neu aufgestellt: Dr. Thomas Schneider (r.), seit 2020 Mitglied der Geschäftsführung, rückte weiter auf und steuert jetzt zusammen mit seinem Vater Hans-Ewald Schneider (l.) den Kunstbereich Fine Art. Zudem ist Thomas Schneider für Personal, Finanzen und Controlling zuständig. Mit ihm wird der Führungswechsel auf die fünfte Generation des 1903 gegründeten Logistikunternehmens eingeläutet: „Es hat Tradition bei Hasenkamp, dass wir schrittweise der kommenden Generation die Schlüssel übergeben“, sagte Hans-Ewald Schneider. Thomas Schneider freute sich, blickte aber auch kritisch in die Zukunft: „Wir stehen in



der Logistik vor großen Herausforderungen, sei es nachhaltig zu wirtschaften oder digitale Entwicklungen voranzubringen“, so der Co-CEO.

DHL: „Pandemie hat die E-Commerce-Entwicklung im Möbelsegment um Jahre beschleunigt“



Laut Katharina Pellmann, eine der beiden Geschäftsführerinnen des DHL-Geschäftsbereich 2-Mann-Handling, hat die Pandemie die E-Commerce-Entwicklung im Möbelsegment um Jahre beschleunigt. Corona und seine Einschränkungen habe in den vergangenen zwei Jahren für einen kräftigen Schub gesorgt. „Während der zeitweiligen Schließungen des stationären Handels haben die Verbraucher nicht auf den Kauf von Möbeln verzichtet, sondern

sie vielmehr im Netz erworben“, sagte sie dem Branchenfachblatt „Möbelkultur“ im Februar. Zwar sei dieser Trend wieder etwas abgeflacht, aber trotzdem bleibt die Zahl der Online-Bestellungen aktuell auf hohem Niveau. Die Steigerungen des Versandvolumens im 2-Mann-Handling habe DHL dabei vor neue Herausforderungen gestellt: „Wir mussten unsere internen Prozesse schnell anpassen, um unsere Mitarbeiter bestmöglich zu schützen, und gleichzeitig von heute auf morgen extreme Mengen realisieren“, erklärte Pellmann. „Ob das Mengenwachstum weiterhin anhält, werden die nächsten Monate zeigen.“ Im Herbst 2021 hatte DHL 2-Mann-Handling den neuen Standort ausgebaut, zudem entlastete die Kooperation mit Metro Logistics, die als Dienstleister für das DHL-2-Mann-Handling in Thüringen arbeiten, das zentrale Lager in Ludwigsau. Weitere Hubs seien zudem in Planung, so Pellmann in dem Bericht.

Kurz notiert

Diebold: „Zwei neue Küchenstudios gewonnen“

Neumöbellogistik zählt zu den Kern-Geschäftsfeldern von DMS Diebold aus Offenburg. Zu den wachsenden Themen in diesem Bereich gehört die Zwischenlagerung und Auslieferung von neuen Küchen. 2021 lieferte Diebold



für seinen Kunden Fischer Küchen in Südbaden und Frankreich rund 220 Einbauküchen an Endkunden aus. In diesem Jahr wird die Zahl deutlich steigen, denn Diebold konnte zwei weitere Küchenstudios als Neukunden gewinnen.

Paris: Parkgebühren für Umzugs-Lkw

Laut des Pariser Umzugsdienstleisters Neer Service hat die französische Hauptstadt Parkgebühren für Umzugs-Lkw eingeführt. Die Gebühren beginnen demnach bei 17 Euro (Kleintransporter, halber Tag) bis zu 90 Euro (großer Lkw, ganztägig). Außerdem habe die Stadt das Einrichten von Haltverbotszonen untersagt, der fließende Verkehr dürfe genauso wenig eingeschränkt werden wie der von Fußgängern. Die Branchenvertretung „Association Française du Déménagement d'Entreprises“ protestiert: Rund 80.000 Umzüge würden jährlich in Paris umgesetzt, mit den neuen Einschränkungen seien diese künftig kaum weiter umzusetzen.

Die Andersmacher Abseits bekannter Wege

Natürlich hat der Schriftsteller Paulo Coelho recht, wenn er sagt: „Wenn du nichts riskierst, wirst du nicht wissen, was du beim nächsten Mal anders machen musst“. Auf der anderen Seite gibt es viele gute Gründe, warum so vieles nach „Schema F“ bei den meisten im Gewerbe läuft. Wir haben ein paar dieser „Andersmacher“ aufgespürt. Mal wird es ernst, mal kurios, mal mutig und mal schräg – aber niemals langweilig.

Unsere Rundreise beginnt bei Maier in Überlingen, oder vielmehr: am Lago Maggiore und dem kleinen Städtchen Ascona. Im Umzug gibt es viele bekannte technische Hilfsmittel wie Außenaufzüge oder Treppenlifter. Dass ein Helikopter auch zwingend in diese Aufzählung gehört, war der Branche bislang eher unbekannt – die Maiers mussten unter einem extremen Zeitdruck einen Umzug mit einem Hubschrauber realisiert. Über die Hintergründe, Kosten und Idee spricht Inhaber Dennis Maier (Seite 17).

Dass regelmäßig Hitzke aus Soest bei uns auftaucht, hat schon seine Gründe: Das Geschäftsführerduo Lukas Brügge-
mann und Jesko Kowalzik verlässt nun einmal gerne die ausgetretenen Wege. Um Küchenmontagen und -umzüge auch

im Hochpreisbereich dieser Möbel anbieten zu können, haben sie sich eine spezielle Schulung bei einem Anbieter zuschneiden lassen, den kaum einer kennt, aber kennen sollte: MSH Consulting aus Beckum, dem Herzen der deutschen Möbelindustrie (Seite 18).

Weiter geht es in die Niederlande: Dort wurde ein vollkommen neuer Beruf geboren. Eine der größten Umzugsspeditionen des Landes sucht einen „Schrijver veilingen“. Was das übersetzt heißt, warum es diese Stelle braucht und wie das Unternehmen mit diesem Mitarbeiter Geld verdienen will, zeigen wir auf (Seite 20).

Vollständig neu denken musste das Universitätsklinikum Halle an der Saale seine Logistik. Wie das neue Zentrallager



funktioniert und warum ein „Servicecenter“ gegründet wurde, erklärt Ralf Severin, Leiter des Geschäftsbereichs Versorgungsmanagement (Seite 21).

Was ein „Schätzomat“ ist, wie er Umzugs- expeditionen helfen soll, das Gewicht und das Volumen von Umzugsgütern

auch ohne Fachkenntnisse zu bewältigen, klärt unsere Stippvisite bei der US-amerikanischen Softwarefirma „Movegistics“ (Seite 22).

Dann geht es noch einmal in die Niederlande: Warum die Ahead Group den Umzugslogistiker UTS Ab-bink mit zwei anderen Firmen quasi zu einem Reisi- gen Dienstleistungsspezialisten verschmelzt, könnte ein Vorbild für hiesige Unternehmen werden (Seite 24).

Passt Hasenkamp in ein Andersdenker-Spezial? Einer der großen Speziallogistiker Deutschlands, der von weltweiten Kunsttransporten bis zur Letzten Meile bei- nahe jedes Geschäftsfeld auf der Straße abdeckt? Ja. Die Gruppe wandelt auf den Spuren Simon Hegeles und ex- pandiert in Hightech- und Healthcare-Transporte (Seite 16).

Marc Weinard



Umziehen wie im Flug Helikopter-Einsatz in Ascona

So eine Anfrage lässt das Herz eines Möbelspediteurs klopfen: „Wir möchten in eine Villa am Lago Maggiore einziehen, aber der Umzug muss mit einem Helikopter stattfinden.“ Wie man das macht, wollten wir von Dennis Maier von der Möbelspedition Maier wissen.

Herr Maier, wie fängt so ein ungewöhnlicher Auftrag an? Hat ein Kunde bei Ihnen angerufen und gleich gesagt, „ich suche eine Umzugsfirma, die mich mit einem Helikopter umziehen kann?“

Dennis Maier: Im November letzten Jahres hatte ich tatsächlich eine Anfrage bezüglich eines Umzugs mit Helikoptereinsatz. Die Frage war, ob wir Interesse hätten und uns das vorstellen könnten. Bei solchen Spezialthemen, die uns herausfordern, haben wir ein hohes Eigeninteresse, allerdings war ich im ersten Gespräch noch etwas zurückhaltend.

Sie haben diese Anfrage aber ernst gekommen? Beim ersten Hören klingt das ja schon etwas komisch.

Maier: Ja, natürlich, vor allem deswegen, weil mir der Kunde bekannt war: Wir hatten ihn 2017 in Meersburg dort eingezogen, von wo wir ihn jetzt weggezogen haben. Er wollte sich Anfang Januar bei mir melden, weil für ihn noch einiges fraglich war, etwa wie seine Tresore zu transportieren seien. Aber so konnten wir uns auch über den Einsatz mit Helikoptern informieren, was am Lago Maggiore tatsächlich deutlich häufiger vorkommt, als man annimmt.

Warum musste ein Helikopter eingesetzt werden?

Maier: Die Villa, in die der Kunde umziehen wollte, liegt in Ascona, direkt an einem Steilhang. Beispielsweise bekommt man Baumaterialien oder Einrichtungsgegenstände dort nur mit einem Helikopter angeliefert.

Wie bereitet man sich als Möbelspedition auf so einen Auftrag vor?

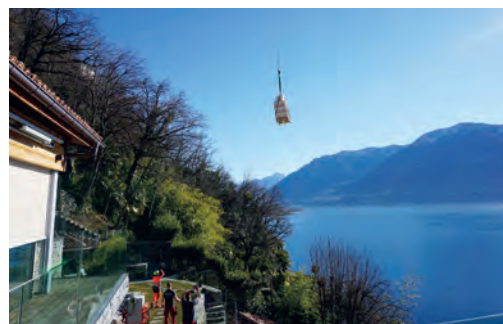
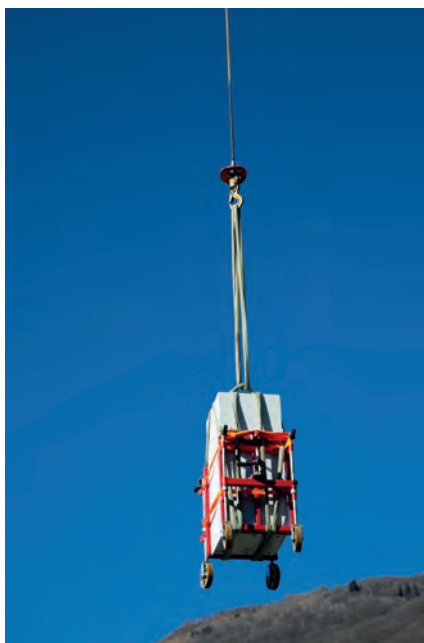
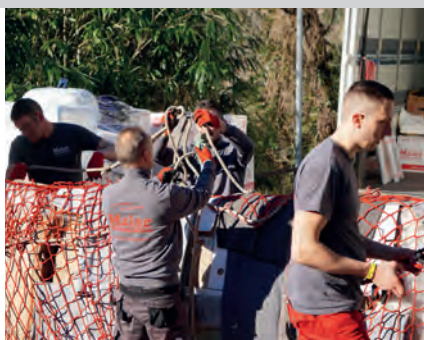
Maier: Ich hatte mir die Anfrage auf Termin gelegt und gehofft, dass der Kunde sich Anfang Januar nach unseren Betriebsferien wirklich wieder meldet. In der zweiten Januarwoche kam dann der Anruf, dass er einen Plan hätte. Den Besichtigungstermin habe ich für mich selbst ausgemacht. Ich habe das Volumen aufgenommen, wir haben über die Leistungen gesprochen, über den Personaleinsatz und natürlich auch über den Helikoptereinsatz. Der Kunde wollte, dass wir alles mit Big Bags transportieren, also Transportsäcken, die eigentlich für loses Schüttgut gemacht sind. Ich hatte das USM-Haller-Mobiliar und den zwei Meter großen Glastisch im Blick und gesagt, dass ich das sehr kritisch sähe, so etwas mit Big Bags zu fliegen. Ich hatte vorab mit einem Helikopterunternehmen gesprochen und dem Kunden daraufhin Langpaletten vorgeschlagen. In der Regel kommen sonst auch Europaletten mit

Transportnetzen zum Einsatz. Ich hatte dem Kunden ein Angebot geschrieben, welches ihm die organisatorische Abwicklung mit dem Helikoptereinsatz überlässt. Ich konnte ja auch nicht einschätzen, wie lange wir für einen Flug benötigen – es ging schließlich um 77 Kubikmeter Umzugsgut. Ich bin davon ausgegangen, dass wir etwa für vier Stunden einen Helikopter für das Entladen benötigen würden. Voraussetzung war, dass wir bereits beim Beladen so viel wie möglich auf Paletten gepackt hätten. Wir wollten so 15 bis 18 Paletten direkt flugtauglich abladen. Am Haus selbst hätten wir die Paletten abpacken und wieder zurück zu den Lkw schicken können, um das restliche Umzugsgut wieder zu palettisieren und einzubringen.

Muss man anders packen, wenn man sich auf die Einbringung per Hubschrauber einstellt? Das sind ja andere Erschütterungen, als wenn ein Lkw Hausrat transportiert. Im

Kompakt: Die Herausforderungen vor Ort

- 77 Kubikmeter Umzugsgut, bestehend aus Hausrat und der Besonderheit von vier Schwergutstücken (Tresore) zu je 800 Kilo, hatte Umzüge Maier in Ascona zu verbringen.
- Um das Schwergut auszubringen, erfolgte die Beladung bereits mittels Kran.
- Die geplante Umzugsdauer betrug drei Tage, zwei Reservetrage mussten wetterbedingt eingeplant werden.
- Fünf Mann, zwei Lkw und ein Helikopter standen bei der Entladung zur Verfügung.
- Der Einsatz des Helikopters erforderte eine dreimalige Umplanung.
- Der Zugang zum Haus in Hanglage war durch einen kleinen Glas-Personenaufzug möglich. Dieser hatte eine 65 Grad Steigung. Als Alternative gab es 380 Steintreppenstufen.
- In 25 Minuten reiner Flugzeit verbrachte der Helikopter 47 Kubikmeter von der Parkbucht auf insgesamt vier Terrassenebenen beim Kunden am Haus im Steilhang.



Netz ist doch etwa der seitliche Druck auf Möbel viel höher.

Maier: Um genau diese Gefahr auszuschließen, dass das Netz alles zusammendrückt, haben wir alles vorher auf einer Grundfläche palettisiert. Die Paletten waren bis zu 1,80 Meter hoch. Wir haben verstärkt Kantenschutz eingesetzt, sodass der seitliche Druck so gering wie möglich ausfällt. Aber es gab auch die Begrenzung, dass maximal 800 bis 900 Kilo je Flug verbracht werden konnten. Bei vier Tresoren, die mittransportiert werden sollten, war das recht einfach, da gab es ein Typenschild mit deren Gewicht, aber bei Kartons, den Fitnessgeräten und einer sehr teuren Couchgarnitur war das schon eine Herausforderung, das so viereckig zu packen, dass möglichst wenig seitlicher Druck darauf ausgeübt wird. Wir hatten einen genauen Plan entwickelt, wann welche Ebene – es gab vier Terrassen an der Villa – angefliegen werden musste. Wir wollten auf dem Grundstück nicht unnötig hin- und herlaufen. Unser Vorteil war, dass uns zum einen Videomaterial von dem gesamten Grundstück zur Verfügung gestellt worden war und wir zum anderen Ortskenntnisse hatten: Wenige Tage zuvor hatten wir einen Einzug in der direkten Nachbarschaft ausgeführt und kannten so die Bedingungen. Jede Palette war mit den vier Ebenen in Zahlen groß beschriftet, in der Hoffnung, dass der Helikopter das von oben sieht. Für den Lkw und die Annahme der Paletten am Haus war das Personal entsprechend eingewiesen.

Nach dem Auszug brauche ich nicht zu fragen, aber wie ging es dann mit dem Einzug vonstatten?

Maier: Wir sind mit zwei Lkw einen Tag vorher in Ascona angekommen, um die Verzollung und ähnliches tätigen zu können. Zudem war die Anfahrt mit dem Lkw sehr kritisch, denn die Zufahrtstraße war für diese Fahrzeuge nicht zugelassen; von der Gemeinde wurde uns eine Genehmigung erteilt, dass die Straße den gesamten Tag gesperrt ist und wir mit einem 26-Tonner einfahren dürfen. Es gab also viele

Vorbereitungen zu treffen. Der Helikopter war am Folgetag für zehn Uhr angekündigt. Um halb acht waren wir morgens vor Ort, haben angefangen, die Lkw auszuräumen und die Paletten auf der ganzen Straße zu verteilen. Das war unser Plan, bis zehn Uhr so viel wie möglich aus den Lkw zu bringen, denn wir konnten ja nur etwas anhängen, wenn es unter freiem Himmel steht. Um neuen Uhr, also eine Stunde, bevor es losging, kam der Kunde mit seiner privaten Gondel, die für Umzüge nicht geeignet ist, am Haus an. Und er kam mit der Nachricht, dass wir den Helikopter nur für 25 Minuten hätten. Es kam nicht völlig überraschend, denn wenige Tage vor dem Umzug war auch schon von nur 15 bis 20 Helikopterflügen die Rede, aber geschockt waren wir schon. Das heißt, es war unmöglich, die leeren, abgeladenen Paletten wieder hochzufliegen und am Lkw neu zu bepacken. Wir mussten also so viel Material wie möglich in diesen 25 Minuten herunterfliegen. Und wir wussten immer noch nicht, wie lange so ein Helikopter fliegt. Luftlinie war das nicht weit, man konnte vom Parkplatz runter gucken. Aber wie schnell positioniert sich der Pilot, wie lange braucht es, den Haken zu befestigen, wie schnell kann er das unten abstellen? Ich dachte nur: Das ist technisch nicht möglich, was machen wir jetzt? Wir waren so voller Adrenalin und es gab nur die Möglichkeit, zu handeln und das Beste daraus zu machen. Die vorbereiteten Paletten wurden also höher und die Netze voller beladen: Wir hatten sperrigen Hausrat, der weder via Gondel noch über die 380 Stufen zum Haus hätte verbracht werden können.

Und dann?

Maier: Um viertel vor zehn kam das Bodenpersonal der Helikopterfirma. Zusammen haben wir schnell einen Plan gemacht, in welcher Reihenfolge die Paletten zu fliegen sind. Um zwei Minuten vor zehn haben wir den Helikopter gehört. Da war Alarm, wir waren ja noch nicht einmal positioniert. Es ging Schlag auf Schlag. Als der erste Haken kam, mussten wir aufpassen,

dass er weder Personal noch Lkw trifft. Aber der Pilot ist sehr präzise geflogen. Pro Palette dauerte es anderthalb bis zwei Minuten, dann war er wieder am Lkw und hatte die nächste Palette aufgenommen. Was wir nicht berechnet hatten: Durch die Rotation des Helikopters – dieser befand sich nur etwa 20 Meter über uns – wurde uns viel Material, das auf der Straße stand, weggeweht. Dem Umzugsgut ist dabei nichts passiert, da wir alles dreifach in Decken eingepackt hatten. Doch da sich alles überschlug, wurde unten einfach nur abgeladen und nicht mehr nach unserem System mit den vier Ebenen. Allerdings wurde in diesen 25 Minuten sehr viel runtergefliegen – aber wir hatten um 10.25 Uhr schon das Gefühl, den ganzen Tag malocht zu haben. Nach dem Abflug standen noch 30 Kubikmeter Umzugsgut oben an den Lkw, die wir so zum Haus verbringen mussten. Und auf den Terrassen verstreut waren noch die ganzen Paletten. Das hat zwei weitere Einsatztag gekostet.

Ist nichts Gravierendes an Schäden bei dem Transport passiert? 900 Kilo sind eine gewaltige Schwungmasse, wenn die ins Pendeln geraten, und das Seil war ja recht lang.

Maier: Solche Befürchtungen hatte ich auch, da es mein erster Helikoptereinsatz war und ich keinerlei Erfahrungswerte damit hatte. Wobei wir natürlich schon öfter mal etwas mit Kränen transportieren. In meinem Angebot hatte ich daher die Haftung beschränkt, da ein vom Kunden bestellter Dritter, der Helikopterpilot, zum Einsatz kam.

Haben Sie im Nachhinein andere Einsatzmöglichkeiten als einen Helikopter durchgeplant?

Maier: Mit dem Schwergut, der Sofagarnitur und ähnlichem hätte es keine andere Möglichkeit gegeben; vielleicht mit einem Baukran, aber wo stellt man den hin? Mit einem mobilen Kran wäre es zu weit gewesen. Aber das nächste Mal würde ich den Einsatz des Helikopters selbst planen, alleine schon, damit es keine Sprachbarriere gibt.

„Pläne richtig lesen können“ Luxusküchenschulung mit MSH

In der Regel schult ein „alter Hase“ aus der Umzugsspedition die Neuen oder man bucht Küchenmontagekurs, wahlweise beim TÜV, einem Bildungswerk, einer Handwerkskammer oder der DMG. Hitzke Umzug wählte einen eher unbekanntem Anbieter: MSH Consulting.



Küchen wie Möbelfachgeschäft: Der Schulungsbereich bei MSH ist rund 200 Quadratmeter groß.

MSH Consulting ist ein Name, der in der Umzugsbranche recht unbekannt ist. Auch Jesko Kowalzik, geschäftsführender Gesellschafter von Umzug Hitzke aus Hamm, konnte sich nicht allzu viel unter diesem Anbieter vorstellen, als er bei der Onlinesuche auf die Firma aus Beckum stieß.

Kowalzik war auf der Suche nach einem Schulungsanbieter, der seinen Mitarbeitern nicht nur die klassische und

grundlegende Küchenmontage vermittelt, sondern die von ausgesprochen hochpreisigen Küchen im Wert von mehreren zehntausend Euro. Die Oberklasse eben. Und das Ausbildungsprogramm sollte nicht von der Stange, sondern genau auf ihn zugeschnitten sein. Bei der gar nicht mal so kleinen Beratungsfirma MSH, die für den Möbel- und Küchenfachhandel eine eigene Akademie (www.msh-akademie.com)

betreibt, wurde er schlussendlich fündig.

In fünf Tagen „zertifizierter Küchenmonteur“

Mit Adrian Krol von MSH entwickelte er ein maßgeschneidertes Programm für sechs seiner Mitarbeiter, die im Januar schließlich in der Akademie ihre Qualifizierung zu Premiummonteuren erhielten. Alle erhielten von MSH am Schulungsende die Urkunde „zertifizierter Küchenmonteur“.

„Einige der Jungs von Hitze waren unerfahren, andere hatten gewisse Erfahrungen mitgebracht“, erklärt Krol. „Die entsprechenden Schwerpunkte, die Jesko Kowalzik erfüllen wissen wollte, haben wir dann in unserer Schulung umgesetzt.“

Die MSH Akademie fokussiert sich, wie eingangs erwähnt, auf die Fortbildung von Monteuren aus dem Möbel- und Küchenfachhandel. Das heißt, in der mehrmals im Jahr angebotenen Standardschulung „Ausbildung zum Küchenmonteur“ vermittelt sie in fünf Tagen die Grundlagen der Küchen- und Möbelmontage, eine Werkzeugkunde, den Aufbau von Küchen, das Erstellen von Zuschnitten et cetera. Kurz: Sie vermittelt den Aufbau von verpackt angelieferten Möbelstücken zu einer Küche, seltener den Abbau und Weitertransport von Küchen. Die MSH Akademie unterhält dazu auf rund 200 Quadratmetern Fläche ein eigenes Küchenschulungszentrum. Dort sind mehrere unterschiedlich konzipierte Räume,



Fünf Tage Scharniere einstellen und montieren, dann gab's die Abschlussurkunde: Hitzke kann jetzt mit „zertifizierten Küchenmonteuren“ um Kundschaft buhlen.



Kojen und Kochnischen mit unterschiedlichen Wandmaterialien als Lernobjekte eingerichtet. Jedoch ist das Gebäude von MSH mehrgeschossig, was heißt, dass demontierte Küchen auch treppauf und treppab getragen werden können. „Die große Herausforderung bei einer Küche ist nun einmal der Abbau und der Umzug damit“, so Krol. „Das entfällt natürlich bei einer fabrikneu gelieferten Küche.“

Küchen mit Millimeterpapier neu planen können

MSH profitiert nicht zuletzt durch seine Lage im Herzen der deutschen Möbelproduktion von der Nähe zum Küchen- und Möbelfachhandel. „Ich hätte jetzt beinahe gesagt, wir atmen Holz“, so Krol. „Dadurch, dass wir auch Küchenverkäufer mit den drei großen Planungssoftwarelösungen schulen, können wir Küchen auch konzipieren. Das geht dann wiederum nahtlos bei den Küchenmonteuren weiter, denn der erste Schritt ist, solche Pläne lesen zu können.“ Krol empfiehlt daher speziell beim Umzug, den Kunden nach den möglichst vollständigen Unterlagen des damaligen Küchenplaners zu fragen, die zumeist mit der Küche übergeben wurden. „Sonst muss man eben ein bisschen kreativ sein, denn eine Küche

kann ja zumeist nie eins zu eins übernommen werden.“ Zur Vermittlung des Schulungswissens an Hitzke gehörte auch die Arbeit mit dem Millimeterpapier, um Küchen vor Ort komplett neu oder teilweise umzuplanen. Die von den Monteuren entwickelten Neuplanungen wurden von jeweiligen Dozent überprüft und bei Fehlplanungen angepasst und mit Erklärungen korrigiert. Zudem erschöpft sich das MSH-Schulungsprogramm nicht mit der Vermittlung der reinen Montagekenntnisse: „Der Umzugsmitarbeiter ist ja das Schlusslicht in der Kommunikation mit dem Kunden“, sagt Krol. „Das heißt, neben Dozenten für die ‚hard facts‘ haben wir folglich auch welche für die ‚soft facts‘, die für die Kommunikation zuständig sind.“ So befindet sich beispielsweise auch eine Psychologin im Coachingteam, welche den Teilnehmern die eigene Kommunikation widerspiegelt. „Unter Kollegen kann es schon mal rau und laut in der Sprache werden; da ist es wichtig, das Bewusstsein dafür zu schärfen, dass so etwas nicht mit dem Kunden passiert.“ Methodisch-didaktisch würde die gesamte Verhaltensweise im angemessenen Umgang mit Kunden vermittelt. Auch wenn das Hitzke-Spezialprogramm eine individuell angepasste Schulung darstellte: Im Umfang unterschiedlich diese nicht von der

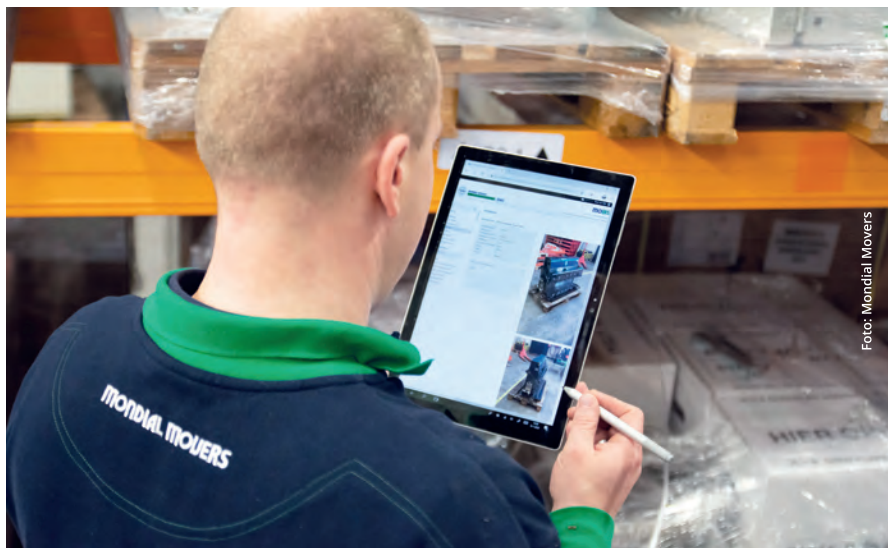
Standardschulung. Für fünf komplette Tage hatte Kowalzik seine Monteure abgestellt. Umzugsspediteure öfter zu schulen, darin sieht Krol durchaus eine Marktnische: „Ich hatte Kontakt zu mehreren Möbelspeditionen“, erklärt er. „Doch gerade in der jetzigen Zeit mit dem hohen Personalmangel ist das Abstellen von Mitarbeitern für eine einwöchige Schulung fast unmöglich. Viele Unternehmen zählen morgens schon durch, wer da sei und wer nicht und legen danach erst die Touren fest.“

Personalmangel bei Umzug und Neumöbeln

Doch nicht nur im Umzug herrscht Personalmangel, in der Neumöbelbranche sähe es in den Montageabteilungen auch nicht viel besser aus, weiß Branchenkenner Krol. Monteure würden händeringend gesucht. „Das kann ein lukratives Geschäftsfeld für Umzugsspediteure sein, sich da zu engagieren.“ Am Rande notiert: Von einer stärkeren Nachfrage seitens der Umzugsfachbetriebe wurde auch MSH profitieren, denn um den Abbau der in den Schulungsräumen montierten Küchen kümmern sich die Monteure aus dem Küchenfachhandel nur bedingt. Dieser Job gehört nun einmal nicht zu ihrem Tagesgeschäft. Wohl aber zum Umzug.

Der „Auktions-Schreiber“ Neuer Beruf im Umzug geschaffen

Ja, ein Augenzwinkern ist bei dieser Überschrift dabei: Ein niederländischer Umzugsbetrieb sucht aktuell einen „Schrijver veilingen“, übersetzt also einen Schreiber für Auktionen. Was bezweckt Mondial Van Dijk damit und welches Geschäftsfeld steht im Fokus?



Sichten, schätzen, schreiben und verkaufen: Ein „Schrijver veilingen“ ist ein Multitalent.

Es ist schon lange kein „Trend“ mehr, sondern eine Tatsache, dass es für Firmen günstiger kommt, bei einem Umzug altes Mobiliar und Technik zurück und vom Möbelspediteur entsorgen oder zweitverwerten zu lassen. Größere

Spediteure vermarkten Möbel ab und an auch unter eigener Flagge mit einem Tochterunternehmen, zudem haben sich bundesweit bereits einige Firmen auf den Ankauf von Mobiliar und Technik spezialisiert.

Der niederländische Umzugsbetrieb Mondial Van Dijk aus Boxmeer geht noch einen Schritt weiter: Er will künftig alles zweitverwerten, was Kunden zurücklassen. Und das unabhängig davon, ob es um einen Büro, eine Kindertagesstätte oder einen Familienhaushalt geht. Dafür sucht Van Dijk einen „Schrijver veilingen“, der all diese übrig gelassenen Gebrauchsgüter untersucht, deren Wert taxiert und sie für den Weiterkauf in In- und Ausland aufbereiten lässt. „Bei Van-Dijk-Umzüge landet nichts in der Mülltonne“, verspricht das Unternehmen. „Als Auktionator sind Sie derjenige, der beurteilt, wie wir die überschüssigen Güter unserer Kunden wiederverwenden.“ Der Schrijver ist dabei für die Gesamtabwicklung zuständig, letztlich erstellt er sogar die Beschreibungen und Texte und die Übergabe an Käufer. Die Herausforderung ist groß, denn Van Dijk will sogar „unverkäuflichen Produkten ein neues Leben einhauchen“. Eine spannende Berufserfindung in der Umzugsbranche.

Circulaire opruimer	Full-time
Waarom zou je iets weggooien als je het perfect een tweede leven kunt geven. Zie jij wat dat betreft ook altijd kansen? En ben je daarnaast een sociale teamspeler? Dan zoeken wij jou!	EN
	Part-time
MONDIAL MOVERS van Dijk Verhuizingen	
<small>Stuur je motivatiebrief en CV naar info@vandijkboxmeer.nl</small>	<small>Meer weten? Ga naar www.vandijkboxmeer.nl</small>

Beruf Nummer 2: „Circulaire opruimer“

Der Auktionator ist nur eine von zwei Positionen, die Van Dijk neu besetzen will: Hand in Hand mit dem Verkäufer geht der „Circulaire opruimer“, der technische Aufbereiter von gebrauchten Gegenständen, denen ein zweites Leben geschenkt werden soll. Wie auch bei seinem „Schrijver“ unterscheidet der Umzugsbetrieb dabei nicht, ob es sich um Möbel, Hausrat oder technische Gegenstände dreht, die aufbereitet werden sollen.

Schrijver veilingen	Full-time
Zie je altijd kansen voor het hergebruiken van producten en materialen? Kun je dit pakkend presenteren in woord en beeld? Heb je riet alleen oog voor commercie, maar ook voor mensen? Dan zoeken wij jou!	EN
	Part-time
MONDIAL MOVERS van Dijk Verhuizingen	
<small>Stuur je motivatiebrief en CV naar info@vandijkboxmeer.nl</small>	<small>Meer weten? Ga naar www.vandijkboxmeer.nl</small>

Neue Wege in der Logistik

UK Halle mit eigenem Servicecenter

In vielen Krankenhäusern ist es üblich geworden, logistische Dienstleistungen an externe Partner auszulagern. Halle an der Saale geht den komplett anderen Weg und hat für seine Uniklinik ein großes Servicecenter gebaut, das mehrere Standorte zentral beliefern soll.



Der Logistikbereich der Universitätsmedizin Halle nimmt ein neues Servicecenter in Betrieb: Darin untergebracht ist auf 2.200 Quadratmetern ein Zentrallager mit rund 1.600 Artikeln.

Die neue Betriebsstätte soll die Versorgung für einen Großteil des medizinischen und technischen Bedarfs der Universitätsmedizin Halle an der Saale abdecken. Das im Norden gelegene Universitätsklinikum ist rund acht Kilometer von der neuen Logistikzentrale entfernt.

Die Bauarbeiten für das Servicecenter begannen bereits im August 2020. Als erster Nutzer war im April 2021 das Zentrallager in die Gewerbehalle mit einer Grundfläche von 5.000 Quadratmetern eingezogen. Im Sommer folgten Verwaltung sowie die Patientenküche und seit diesem Jahr wird auch die Wäscheversorgung über den neuen Standort abgewickelt. Bis zu 120 Mitarbeiter sollen dort langfristig ihren Arbeitsplatz haben. „Die Rahmenbedingungen für eine professionelle Logistik waren im alten Zentrallager auf dem Gelände des Universitätsklinikums nicht mehr gegeben“, erklärt Ralf Severin, Leiter des Geschäftsbereichs Versorgungsmanagement. „So haben wir aus der Not eine Tugend gemacht und mit der Gründung des Servicecenters genügend Platz geschaffen, die Material- und Dienstleistungsversorgung den wachsenden Serviceanforderungen der Universitätsmedizin Halle anzupassen.“ Das neue Zentrallager konnte mit dem Umzug seine Fläche mehr als verdoppeln. Auf rund 2.200 Quadratmetern sind

neben Hochregalen und einer Kommissionierfläche auch ein Sterillager sowie eine Kühlzelle untergebracht. Mit 1.600 Artikeln – von persönlicher Schutzausrüstung und medizinischem Verbrauchsmaterial bis zum Büromaterial für die Verwaltung – liegt alles auf Lager, was ein Krankenhaus benötigt. Der Liefershuttle vom Zentrallager bis zum Hauptstandort ist in knapp 15 Minuten realisierbar. Bis zu fünf Mal am Tag fährt ein Lkw der Medical-Logistik diese Strecke, um Güter des medizinischen und technischen Bedarfs auszuliefern.

-Anzeige-

ROLDOrent

ROLLBOX

RFID

CLEVER MOVE SYSTEM

UMZUGSEQUIPMENT
EINFACH MIETEN

- ✓ für Profis
- ✓ zuverlässig und nachhaltig
- ✓ mit RFID-Materialverwaltung

SCANALYTIC
BY ROLDO RENT

Alle Mietprodukte und Details finden Sie auf www.rolldorent.de
☎ 02251 149 62-0 ✉ info@rolldorent.de

Software mit „Schätzomat“ Umzugsverwaltung von Movegistics

Netensity, die Softwareschmiede hinter Movegistics, gibt es jetzt schon seit 15 Jahren. Die Besonderheit dieser US-amerikanischen Umzugsverwaltung ist nicht, dass es eine vollständig cloudbasierte Lösung ist. Sondern ein „Schätzomat“ für Websites gebaut wurde.



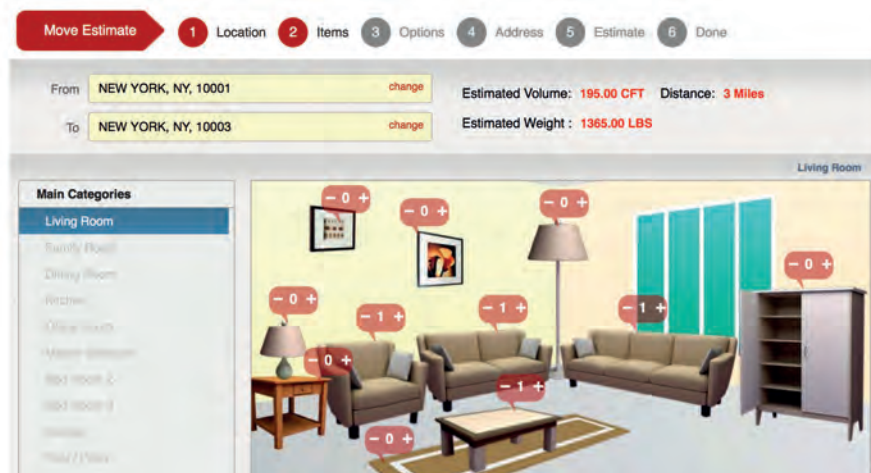
Cloudbasiert und mit eigenen Apps für iOS und Android: das US-Programm Movegistics.

Netensity ist in vielen Belangen eine ungewöhnliche Softwareschmiede. Mit seinem Programmbundle „Movegistics“ bietet es eine komplett cloudbasierte Bürolösung für Umzugsspediteure – mit der besonderen Betonung „speziell für kleine Umzugsfirmen“. Was jedoch genau unter „klein“ zu verstehen ist, dürfte Auslegungssache sein: Letztes Jahr konnte Netensity „Muscular Moving Men“ als Neukunden akquirieren, die mit 120 Mitarbeitern und einem um 400 Prozent gestiegenen

Auftragsvolumen zwischen 2017 und 2021 die am schnellsten wachsende Möbelspedition im US-Bundesstaat Arizona darstellt. „Automatisierungen im Vertrieb und Move-Management-Tools sollten nicht exklusiv für die größten Umzugsunternehmen erhältlich sein“, rührt Movegistics die Werbetrommel. „Kleinere Umzugsunternehmen sollten auch Zugang zu einer vollständigen Automatisierungsplattform haben, mit der sie ihr Geschäft organisch ausbauen und neue Services anbieten können.“ Die komplette werbliche Ansprache von Netensity zielt darauf ab, Umzugsunternehmen eine einfach verständliche und nicht künstlich aufgeblähte Software für das Tagesgeschäft an die Hand zu geben, welche mit allen Modulen auf allen Endgeräten funktioniert: „Drahtlose Konnektivität, GPS

und Handheld-Geräte haben zwar viele Möglichkeiten eröffnet, um eine hohe Prozessqualität in der Umzugsbranche erreichen zu können“, heißt es auf der Website (www.movegistics.com). „Doch Unternehmen aus der Umzugsbranche hinken bei der Einführung dieser Technologien hinterher, da sie komplex, teuer und schwer zu bedienen sind. Hier setzen wir bei Netensity an.“ Längst sind auch Apps für iOS und Android erschienen.

Das Programmpaket entspricht einer kompletten Office-Suite mit verschiedenen Modulen, die auf das Tagesgeschäft im Umzug abgestimmt sind. Die Besonderheit in diesem Baukasten ist dabei der „Visual Estimator“, also ein „visueller Schätzer“ (Bild 1). Ihn gibt es als eigenständiges Modul inzwischen seit 2016. Laut Netensity lässt er sich in jede Website implementieren und er versteht sich als dreidimensionale Umzugsgutliste, die per Mouse-Klick das jeweilige Volumen und ein Schätzgewicht addiert. So soll das jeweilige Vertriebsteam qualifizierte Umzugsanfragen ohne vorhergehende Besichtigung erhalten und eine höhere Abschlussrate erzielen. Alle so erzeugten Anfragen sollen sich zudem in das eigene Kundenportal weiterleiten lassen, wo Informationen, Dokumente, elektronische Signaturen und vieles mehr hinterlegt werden können. Auch eine Chatfunktion für den direkten Kontakt zwischen Vertriebler und Kunden ist integriert. Seinen Hauptsitz hat das Unternehmen in Folsom in Kalifornien. Die eigene Größe gibt Netensity mit „50 bis 200 Mitarbeiter“ an.



Raum für Raum wird per Klick das Volumen und Gewicht geschätzt: der „Visual Estimator“.



DMG CAMPUS

Endlich Durchblick für alle

MoviNeo effizient nutzen

Erstmalig
im Mai



Softwareschulungen



FÖRDERFÄHIG DURCH DAS BAG

- Offene Schulung in Flörsheim
- Als Kombipaket buchbar
- Auch als Weiterbildung direkt im Betrieb

Angebotserstellung

Sinnvolle Nutzung aller Funktionen,
mit Besichtigungsapp und
Umzugsrechner

Verwaltung

Rechnung, Lagerabrechnung,
Mahnung und Datenweitergabe

Ihre Anmeldung unter:

06145 / 5442-183 campus@dmg-ag.com



Der 3-in-1-Superlogistiker Umzug, Facility und Supervising vereint

Dass sich Firmen mitunter zusammenschließen, um konkurrenzfähiger im Markt agieren zu können, ist nichts Neues. Wohl aber, wenn sich drei völlig unterschiedliche Dienstleister zu einem Super-Logistiker zusammenschweißen, wie in der Ahead Group geschehen.



Dreimal drei ist drei: Die dreigeschossige Zentrale der dreigeteilten Ahead Group liegt in der drittgrößten Stadt der Niederlande, in Den Haag.

Die drei niederländischen Unternehmen UTS Abbink, Djinny Logistiek und Ucity gehören schon seit einigen Jahren derselben Firma, der APC Groep Holding. Bisher waren sich die drei Töchter nicht ins Gehege gekommen, was wenig wundert, denn sie bespielen völlig unterschiedliche Felder: UTS

Abbink (utsabbink.nl) ist ein Umzugs-spezialist, der große gewerbliche Verlagerungen und private Umzüge stemmt, Djinny Logistiek (djinnylolistiek.nl) ist in der Bau-, Hotel- und Anlagenlogistik unterwegs und unterhält mehrere eigene Lagerzentren und Ucity (ucility.nl) ist ein Projektmanagement- und Beratungsunternehmen im Bereich Housing und Facility Services. Doch die letzten Jahre wurde an vielen Stellschrauben gedreht, um die unterschiedlichen Dienstleistungen der drei Firmen eng zu verzahnen, Angebote zu straffen und zeitgleich einige Bereiche auszubauen.



Im Verbund der Umzugsspezialist: UTS Abbink gibt es seit den 1910er Jahren.

Aus der APC Groep wurde die Ahead Group

Im Januar waren diese Anpassungen abgeschlossen und mit einem großen Rebranding der Muttergesellschaft werden die Angebote der Firmen gebündelt: Die APC Groep firmiert jetzt neu und erstmals in englischer Schreibweise

als „Ahead Group“ (aheadgroup.nl): „Die Änderung des Holdingnamens und der Corporate Identity markiert eine neue Phase in der Existenz von Abbink, Djinny und Ucity“, trommelte das Unternehmen im Februar. „Diese neue Corporate Identity wird der Tatsache gerecht, dass Logistik und Facility Services viele Facetten haben. Innerhalb der Ahead-Gruppe passen die Cluster von Wissen, Fähigkeiten und Stärken perfekt zusammen.“

Drei Farben, drei Cluster, ein Markenspruch

Und diese drei Cluster werden durch das neue Markenzeichen auch entsprechend visualisiert: Wie drei Puzzlestücke fügen sich die eigenständigen Unternehmensfarben und -formen zu einem großen Ganzen zusammen, ähnlich dem Spiel Tangram. Mit „Next Level Logistics“ wurde zudem ein neuer, übergreifender Markenclaim geschaffen. Die neue Corporate Identity soll in den nächsten Monaten und Jahren an allen Standorten umgesetzt werden.



Drei Farben, drei Logos und dennoch ein einheitliches Bild: Die Ahead-Töchter zeigen ein Familiengesicht.

Hasenkamp geht in Hightech

Neue Tochter in Chemnitz gegründet

Es gibt kaum eine Hochzeit, auf der Hasenkamp nicht tanzt: Kunsttransporte, Relocation, Archivdepot, Letzte-Meile-Zustellung und und und. Eine – oder besser gesagt zwei – Logistiksparten fehlten bislang: Hightech- und Healthcare-Logistikdienstleistungen.

Der Frechener Logistiker Hasenkamp hat eine neue Tochter ausgegründet: „Hasenkamp Tech Services“ heißt sie und bietet Transport- und Serviceleistungen für Maschinen, Anlagen und Produktionsequipment der Halbleiterindustrie, Vakuumtechnik und Automatisierungstechnik an. Ihren Firmensitz hat sie in Chemnitz. Auch Unternehmen aus verwandten Industriezweigen wie etwa dem Maschinenbau gehören zur Zielgruppe des neuen Speziallogistiklers. Einen zusätzlichen Schwerpunkt legt die neue Firma auf Dienstleistungen im Healthcare-Sektor, worunter Transport, Montage und Inbetriebnahme medizinischer Anlagen und Großgeräte, bildgebender Systeme sowie Analysegeräte der Medizintechnik zu verstehen sind.

„Chemnitz liegt strategisch hervorragend“

„Chemnitz ist mit seiner engen Bindung an Technologieunternehmen in einem der größten Mikroelektronik- und IT-Cluster Deutschlands ein hervorragender Standort und ein strategischer Ausgangspunkt, Kunden vom Produktionsstandort bis zur Einbringung logistisch zu betreuen“, erläutert Ralf Ritscher, Geschäftsführer des Mutterunternehmens Hasenkamp Holding, die Expansion in den neuen Geschäftsbereich. „Mit Bernd Albinus konnten wir einen ausgewiesenen Fachmann und ortskundigen Sachsen für die Leitung unseres Unternehmensbereichs der



Foto: Hasenkamp

Setzt große Hoffnungen in das Hightech-Geschäft: Hasenkamp hat seine neue Tochter in Chemnitz angesiedelt.

Hightech-Logistik gewinnen.“ Albinus kommt von DB Schenker Dresden – der Logistiktochter des Staatskonzerns Deutsche Bahn gehörte er über 16 Jahre an.

Mit Albinus Know-how von Schenker an Bord

„Die Herausforderungen in der Logistik sind an vielen Stellen groß“, sagt Bernd Albinus, Geschäftsführer der

Hasenkamp-Tochter. „Die Möglichkeiten sind es aber auch. Daher sehe ich uns mit einem starken Team gut im Markt aufgestellt. Unsere Kernkompetenzen der Maschinenmontagen und Remontagen, Ein- und Ausbringungen, Installationen, Exportverpackung sowie Lagerungen ergänzen die produzierende Industrie mit entscheidenden, qualitativen Services.“ Die Ansiedlung in Chemnitz ist nach Dresden bereits die zweite Niederlassung des Speziallogistikunternehmens in Sachsen.

Hasenkamps vier Geschäftsbereiche

Hasenkamp wird in 5. Generation von den Inhabern Hans-Ewald Schneider und Dr. Thomas Schneider sowie Ralf Ritscher geführt. Neben der Zentrale an der Kölner Stadtgrenze in Frechen verfügt das Familienunternehmen weltweit über mehr als 40 Standorte. Rund 1.000 Mitarbeiter legen Hand an, wenn es um die Planung, den Transport und die Lagerung von sensiblen und hochwertigen Gütern geht. Hasenkamp gliedert seine Aktivitäten in vier Geschäftsbereiche: Fine Art, Relocation, Archivdepot und „Final Mile Services“ – letzterem Geschäftsbereich ist die neue Tochter „Tech Services“ zugeordnet..

„Erstmals schwarze Zahlen“ Movinga will drastisch expandieren

Laut Medienberichten schreibt der Onliner Movinga erstmals schwarze Zahlen. Als Konsequenz wollen die beiden Geschäftsführer Silvio und Tobias Hinteregger „zur führenden Logistikplattform über Umzüge hinaus“ ausbauen.



Fotos: Movinga

Ist seit Ende 2019 mit seinem Bruder Tobias (r.) der neue Ober-Movinganer: CEO Silvio Hinteregger.

Nach rund sieben Jahren im Markt ist der Online-Umzugsdienstleister Movinga zwar kein Start-up mehr, aber es sucht immer noch die Nähe zu den Fachmedien dieser Szene. Bereits im Februar gab CEO Silvio Hinteregger dem Onlinemagazin *deutsche-startups.de* (DS) ein Interview, in dessen Mittelpunkt die bemerkenswerte Wandlung von Movinga durch die neue Geschäftsführung stand.

„Seit Mitte 2021 verbuchen wir Rekordumsätze“

„Seit Mitte letztem Jahr sind wir in den schwarzen Zahlen und können

Rekordumsätze verbuchen“, sagte Silvio Hinteregger dem DS-Redakteur Alexander Hüsing. „Wir sind mittlerweile ein profitables Unternehmen mit rund 200 Mitarbeitenden.“

Movinga will mit 2MH auf die Letzte Meile

Durch ein gesundes Wachstum habe es sein Unternehmen, das er seit rund zwei Jahren mit seinem Bruder Tobias führt, in die Profitabilität geschafft. „Nach historischen Rekordumsätzen wollen wir aber noch weiter wachsen“, erklärt er. Man baue aktuell ein „sehr spannendes,

komplementäres Logistik Vertical auf, das sehr schnell wächst“, so Hinteregger zu DS. „Es geht darum, den Rückenwind im 2-Man-Handling-Home-Delivery-Markt zu nutzen und einen digitalen komplementär Stream zu unserem Kerngeschäft zu etablieren.“

Das erklärte Ziel der beiden ist dabei, die Nische Umzug zu verlassen: „Wir wollen die europäische Marktführerschaft im Umzugsbereich weiter drastisch ausbauen und mit weiteren

The screenshot shows the Movinga website interface. At the top, there's a navigation bar with 'movinga' logo and links for 'Startseite', 'Kontaktieren Sie uns', 'Leistungsangebot', 'Preise', 'Über uns', and 'Impressum'. Below the navigation is a large banner with the headline 'We lösen Ihr Streckengeschäft' and a sub-headline 'Kundeninterviewgespräch vereinbaren'. Underneath the banner are three icons with text: 'Schneller & flexibler als herkömmliche Anbieter', 'Generierung von zusätzlichem Laderaum', and 'Schadenstrei durch wenig Umschlag'. Below this is a section titled 'Lösungen für unterschiedliche Aufgaben' with the text 'Mit dem Movinga Möbel Express kommen Sie schneller und flexibler an Ihr Ziel'. A diagram shows a flow from a customer (represented by a house icon) through a moving truck icon to a destination (represented by a house icon). At the bottom, there's a quote: 'Laut DS: Movinga - mehr als nur ein Umzugsunternehmen'.

Steht da wirklich: Ob der in „Denglish“ verfasste Claim für neue Partner nun Absicht oder Unfall ist, ist unklar; In jedem Falle ist er echt.

Expansionsplänen die führende Logistikplattform über Umzüge hinaus werden.“

Erstmals ein großer Haupteigner bei Movinga

Nach eigenen Angaben arbeite man auf den fünf europäischen Märkten Deutschland, Frankreich, Österreich, Schweden und der Schweiz mit rund

800 Subs zusammen, welche die online abgeschlossenen Aufträge abarbeiten. Eine Expansion in weitere Länder schloss Hinteregger in dem Interview aus.

Laut DS habe Movinga seit seiner Gründung 2015 von diversen Geldgebern rund 85 Millionen Euro Risikokapital erhalten – entsprechend zerfleddert sah die Eigentümerstruktur aus. Inzwischen hat sich das geändert: Erstmals

hält ein Anteilseigner die Mehrheit am Unternehmen Movinga: Santo Venture Capital besitzt demnach 52,7 Prozent der Firma.

Trotz schwarzer Zahlen wollen sich die Hinteregger dennoch nicht aus eigener Kraft finanzieren: „Für unsere weiteren spannenden Expansionspläne, die auf einer gesunden Basis stehen, kann noch mehr Kapital aufgenommen werden kann“, so der Movinga-CEO.

Movingas „Umzugsatlas 2021“

Im Februar veröffentlichte der Berliner Onliner Movinga seinen „Umzugsatlas 2021“ – aufgearbeitet werden darin Umzugsaufträge der Jahre 2020 und 2021, vor allem in Hinblick auf die Entwicklung während der Coronapandemie. Movinga veröffentlicht diese Erhebung unregelmäßig – erstmals erschien sie 2017 als „Movinga Umzugsbarometer“.



2020, zu Beginn der Pandemie, waren Movingakunden, was den Wohnortswechsel angeht, „außergewöhnlich zurückhaltend“, so die offizielle Mitteilung. „So weit wenig verwunderlich, schließlich galt es, sich erst einmal mit der neuen Situation zurechtzufinden. Auch gab es weniger verfügbaren Wohnraum auf dem Markt.“

Die Trendwende folgte ein Jahr später, 2021 wurde zum umzugsstärksten Jahr des Unternehmens: „Trotz anhaltender Coronabeschränkungen zogen im letzten Jahr über 40

Prozent mehr Menschen [mit uns] um als 2020 – und immer noch 31 Prozent mehr als 2019.“

„Auch 2022 wieder sehr umzugsreiches Jahr“

Faktoren, die diesen Trend begünstigt haben, sind laut Movinga unter anderem die veränderten Ansprüche, die viele an ihr Zuhause haben. „Gründe für eine Vergrößerung lieferte die Pandemie dabei genug.“ Zeitgleich waren „Angebot und Nachfrage an digital buchbaren Umzugsservices 2021 größer als noch 2020.“ Ein Kehrtwende sieht der Onliner aktuell nicht: „Auch 2022 wird wieder ein sehr umzugsreiches Jahr.“ Die meisten Movinga-Umzüge fanden dabei im Juli und August statt. „Im Juli 2021 zogen mehr als doppelt so viele Menschen um, wie im umzugsärmsten Monat desselben Jahres, dem Januar.“ Als zwei der Gründe werden die bundesweite Urlaubssaison hervorgehoben, da in diesem Zeitraum mehr Zeit für das Ausmisten und Packen zur Verfügung stünde und zudem mit der sommerlichen Schließung von Kitas und Schulen der beste Zeitpunkt speziell für Familien sei, den Wohnort zu wechseln.

„Im Sommer bis zu 17 Prozent höhere Preise und ausgebuchte Umzugsfirmen“

Dabei sei ein Umzug im Sommer, wirtschaftlich betrachtet, ungünstig: „Durch das hohe Aufkommen schnellen auch rasch die Preise der Umzugsfirmen in die Höhe“, so Movinga. „Ganz zu schweigen davon, dass diese oft auf Wochen ausgebucht sind.“



„Umzugspreise im Januar 17 Prozent billiger als im Juli“

Da die wenigsten Deutschen im Januar einen Wohnortswechsel planen, seien durch ausreichende Kapazitäten seitens der Umzugsunternehmen „die Preise in dieser Zeit entsprechend niedrig“: Im Vergleich zum August 2021 konnten Umzugskunden im Januar desselben Jahres über 17 Prozent an Kosten sparen.

Großstadttrend: Berlin vor Hamburg und München

Trotz Homeofficepflichten während der Pandemie und Träumereien vom „Leben im Grünen“ setzte sich 2021 der Trend zum Umzug in die Großstadt weiter fort: Laut Movinga ist Berlin noch immer Sehnsuchtsort Nummer eins vieler Deutscher. Ganze 22 Prozent der Umzüge gingen im letzten Jahr in die Hauptstadt. Platz zwei und drei belegen Hamburg mit knapp 15 und München mit 11 Prozent. Weniger anziehend wirken dagegen scheinbar eher beschauliche Städtchen wie Bremen, Nürnberg (beide 3 Prozent) und Essen (2,8 Prozent).

Alles muss raus

Rümpel-Max ist Messie-Spezialist

Entrümpler und Wohnungsaflöser führen in der öffentlichen Wahrnehmung meist ein Schattendasein. Ganz anders der Fall bei Rümpel-Max: Das TV hat die noch recht jungen Spezialisten als Entrümpler für Messie-Wohnungen überregional bekannt gemacht.



Fotos: Rümpelmax

Schmucker Werbeträger: Rümpel-Max-Lkw.

Obwohl erst zehn Jahre auf dem Markt, nennt Rümpel-Max sich selbst „eine Wiener Institution, die weit über die Grenzen Wiens hinaus bekannt ist“. Inhaltlich mag das durchaus stimmen; den Ruhm, der in erster Linie durch mehrere TV-Präsenzen im ORF und dem ATV zustande gekommen ist, will dem Unternehmen niemand absprechen – wohl aber, dass es nach Wien gehört: Der Firmensitz liegt im niederösterreichischen Eggendorf, rund 75 Kilometer nördlich

„Vollautomatischer Hanfautomaten-Shop“

2019 hat die Inhaberin des Rümpel-Max ein zweites Unternehmen gegründet: Hanftasia (hanftasia-cbd.eu) heißt es und handelt mit CBD-Produkten. Neben einem Online-shop unterhält Hanftasia eine echte Besonderheit: einen „vollautomatischen Hanfautomaten-Shop“ (heißt wirklich so), welcher „der modernste Österreichs“ sein soll. Hanftasia und Rümpel-Max sind an derselben Adresse in Eggendorf zu finden.

beziehungsweise eine Autostunde von Wien entfernt.

1.500 Räumungen in zehn Jahren

Gegründet wurde Rümpel-Max (www.ruempel-max.at) im November 2011 von Alina Baranyi – sie leitet auch das kleine Unternehmen bis heute. Rund 1.500 Wohnungs-, Häuser- und Gewerbeimmobilien-Entrümpelungen hat sie mit ihrem Team in diesen zehn Jahren seit Bestehen umgesetzt. Wer nachrechnet: Reich werden kann man mit so einer geringen Auslastung kaum – vielleicht ist das auch ein Grund, warum sich Baranyi vor zwei Jahren ein zweites Standbein aufgebaut hat (siehe Infokasten). Allerdings betreibt Rümpel-Max, wie einige Entsorger, einen Verkaufsshop mit den Haushalts- und Einrichtungsgegenständen, die eine Chance auf ein zweites Leben haben. Letzteres ist nicht unbedingt einfach umzusetzen, denn Rümpel-Max „rumpelt“ zwar wirklich alles, was mit der Entsorgung von Mobiliar zu tun hat, hat sich aber auf die Räumungen von Messie-Wohnungen spezialisiert.

„Wertvolles bei der Räumung keine Seltenheit“

Doch der Weiterverkauf scheint lukrativ zu sein: „Versteckt hinter einem augenscheinlichen Haufen an unbrauchbaren Gegenständen finden sich oftmals wahre Schätze“, schreibt das Unternehmen.

„Während der Entrümpelung gilt es, diese zu erkennen und aufzubewahren, denn Antiquitäten, Gemälde oder wertvoller Schmuck sind keine Seltenheit. Vor allem im Fall des Verkaufs kompletter Nachlässe sollte gründlich von Profis geprüft werden, welche Gegenstände noch von Wert sein können.“ 2018 etwa veranstaltete Rümpel-Max zusammen mit räumprofi.at als Abverkauf auf 1.000 Quadratmetern einen großen Flohmarkt. Was sich nicht zweitverwerten lässt, landet laut Unternehmensangabe in der fachgerechten Entsorgung. Die Auftraggeber von Rümpel-Max sind Behörden, Wohnungsgesellschaften oder Privateigentümer, welche ihre Immobilie durch eine Entrümpelung in Wien wieder vermiet- oder verkaufbar machen wollen. Selbst Fitnessstudios, Bürogebäude oder einmal sogar ein Studentenwohnheim haben die Entrümpler bereits entmüllt.

Wem sie das zehnjährige Bestehen ihres Unternehmens zu verdanken hat, weiß Baranyi ganz genau: „Ohne den Einsatz und das Know-how der Mitarbeiter kann solch ein Meilenstein in der Firmengeschichte nicht erreicht werden.“



Leipzig top, Stuttgart floppt

Wanderungssaldo der Großstädte

Das Datenportal Statista hat eine neue Erhebung veröffentlicht, welche den Wanderungssaldo der 14 größten deutschen Städte aufzeigt. Mit sieben Verlierern und sieben Zugewinnern herrscht Pari, jedoch mit erheblichen regionalen Unterschieden.



Deutschlands beliebteste Großstadt: Leipzig topt in Sachen Wanderungssaldo die übrigen 13 „Fünfhunderttausender“.

Exakt die Hälfte der Großstädte mit mehr als 500.000 Einwohnern wiesen 2020 ein positives Wanderungssaldo auf. Dies bedeutet, dass die Zuzüge die Fortzüge überstiegen. In Leipzig war das positive Wanderungssaldo mit 4.649 am höchsten. Dahinter folgte Hamburg mit rund 4.100 mehr Zuzügen als Fortzügen. Viele der Großstädte, die in den Jahren zuvor meist ein positives Wanderungssaldo hatten, mussten 2020 mehr Fortzüge als Zuzüge hinnehmen. In Stuttgart gab es rund 6.300 Fortzüge mehr als Zuzüge.

Alle Großstädte seit 2014 im Minus

Im Durchschnitt sind alle deutschen Großstädte (also Städte mit über 100.000 Einwohnern) 2020 nicht mehr gewachsen. Bereits seit dem Jahr 2014 ist der Binnenwanderungssaldo der Großstädte negativ, laut Statista sind diese nur aufgrund von Zuzügen aus dem Ausland weiter gewachsen. Denn auch 2020 zogen mehr Menschen aus dem Ausland in die deutschen Großstädte als Menschen ins Ausland auswanderten (rund 90.700 Personen). Allerdings konnte der Binnenwanderungssaldo von rund minus 109.900 nicht mehr aufgefangen werden. Heute ziehen vor allem die 18- bis 25-Jährigen in Großstädte (siehe auch **der möbelspediteur 03.2022**).

Das Top- und Flop-Ranking

Leipzig: +4.649	Stuttgart: -6.256
Hamburg: +4.057	Köln: -4.685
Essen: +1.153	München: -2.870
Hannover: +439	Frankfurt am Main: -2.319
Dortmund: +301	Nürnberg: -2.159
Bremen: +247	Berlin: -1.958
Dresden: +113	Düsseldorf: -1.525

-Anzeige-

HOLZBOXEN günstig abzugeben

60 stapelbare Holzboxen, 7,5 Kubikmeter Volumen, 4 Klammern je Box - Ersatzklammern vorhanden. Waren/sind dauerhaft in einer beheizten Halle gelagert.

Außenmaße:
2,30m breit,
1,45m tief,
2,55m hoch.

Abzuholen im
Großraum Olden-
burg / Bremen.
Lieferung nach Ab-
sprache möglich.

Idealerweise Ab-
nahme der gesam-
ten Boxen.



Kontakt:

Umzüge Mansholt GmbH & Co.KG
Eike Christian Westermann
Mobil: 01603341333

Nächster Stopp: Deutschland Squarefoot aus der Schweiz kommt

Theoretisch ist Squarefoot einer der ältesten Selfstorage-Anbieter der Schweiz: Gegründet wurde er 2007. Doch das stimmt jedoch nur bedingt, er war 13 Jahre eine Umzugsfirma. Erst vor einem Jahr wurde mit einem Rebranding alles auf die Karte „Lager“ gesetzt.

Dass man mit dem Name „Squarefoot Selfstorage“ wenig verbindet, liegt eher daran, dass diese Marke sehr jung ist: Squarefoot gibt es offiziell erst seit Dezember 2020. Dennoch stimmt die Angabe, dass es im Mai 2007 gegründet wurde. 18 Jahre lang hieß es „Günstiger Umzug“ (www.guenstigerumzug.ch) und machte als GmbH mehr durch viele Geschäftsführerwechsel als irgendetwas anderes auf sich aufmerksam.

Aus „Günstiger Umzug“ wurde „Squarefoot“

Ein Name allerdings zieht sich durch die zahlreichen Änderungen im Schweizer



Siegel ohne jeglichen Glanz: Ein Unternehmen von Patrick Leybold verleiht dem anderen eine „Auszeichnung“.

Handelsregister: Patrick Leybold. Der Österreicher stieg bereits 2009 in das Unternehmen ein. Den Betrieb Günstiger Umzug gibt es laut Website zwar immer noch, er wird heute aber eigenständig als „eine Marke der Squarefoot Selfstorage“ geführt. Aber den Fokus legt das Unternehmen heute konsequent auf den Ausbau des Lagergeschäfts.

Fassadenwerbung? Unsichtbar

Die Optik, die sich Squarefoot mit seinem neuen Maskottchen, einem Löwen mit Kette samt Schloss um den

Hals, gegeben hat, bietet einen hohen Wiedererkennungswert für Kunden. Die Website (www.sqft.ch) ist aber auch das Herzstück des „neuen“ Selfstorageanbieters, denn schaut man sich die zahlreichen existierenden Lagerstandorte in der Schweiz an (die online mit einem Foto vorgestellt werden), erkennt man

schnell einen großen Unterschied zu klassischen und etablierten Anbietern: Squarefoot ist vor Ort nahezu unsichtbar. Aufwändige Außenreklame? Nicht zu finden. Beklebte Fenster oder Fassaden? Fehlanzeige. Stattdessen muss die erwähnte Website bei vielen Standorten durch übergroße Pfeile anzeigen, wo überhaupt an der entsprechenden Adresse der Zugang zum jeweiligen Lagerabteil zu finden ist. Die Gründe für diese Unsichtbarkeit im lokalen Markt sind nicht bekannt.

Seit Ende 2021 unterhält Squarefoot einen Youtube-Channel, der fast im Wochentakt mit neuen Videos gefüttert wird. Auch dort werden die Zugänge zu verschiedenen Selfstorages mit aufwändig gedrehten Drohnenvideos aus der Vogelperspektive gezeigt.

Unschön: Squarefoot mit Fake-Siegeln am Start

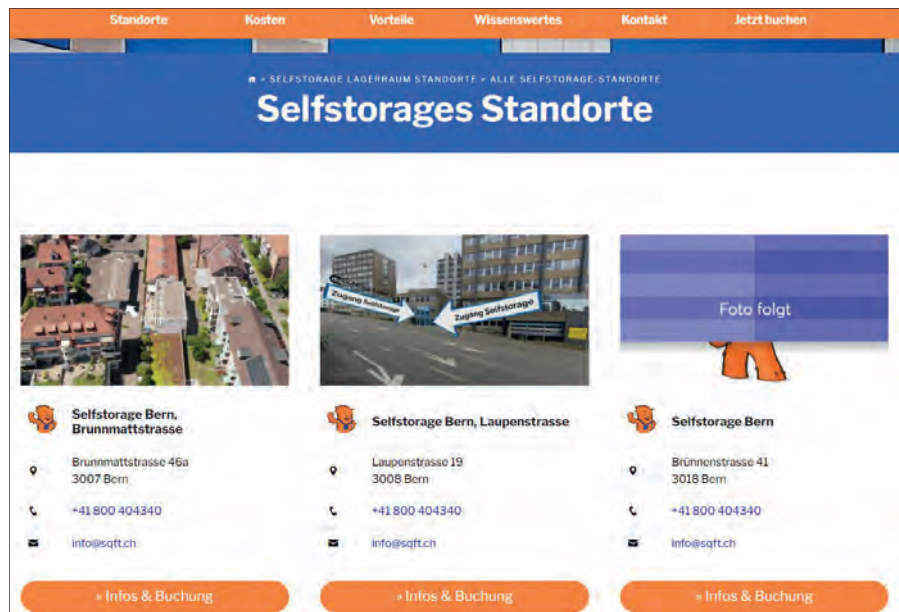
Das aufwändige Rebranding von Squarefoot macht deutlich, dass es



Geschäftsführer Leybold, der inzwischen eine kleine Marktpräsenz in der Schweiz und Österreich aufgebaut hat, durchaus Ernst mit dem Eintritt in den deutschen Selbstlagermarkt ist. Allerdings weist die deutsche Website (www.sqft.de) noch keinen einzigen Standort auf (Stand: 29. März).

Inhaber Leybold verleiht sich selbst Service-Siegel

Mehr als fraglich ist der Einsatz einer unsauberen Methode: Auf der .at- und .ch-Website wird Squarefoot sehr präsent als „Winner of Customer Service“ von Selfstorages.ch der Jahre 2017 bis 2020 beworben – doch Selfstorages.ch ist nichts anderes als ein weiteres Unternehmen von Patrick Leybold.



Zeitgemäße Website mit Maskottchen und hohem Wiedererkennungswert: Squarefoot hat eine gute Marke geschaffen.

-Anzeige-

Bremsen Sie die Spritpreise aus!

Jeder gefahrene Kilometer schmälert Ihren Gewinn – heute mehr denn je. Vermeiden Sie teure Leerfahrten. Optimieren Sie Ihre Transportdienstleistungen mit COMIS, der Lösung für effizientes Disponieren. Ihre Vorteile:

- ✓ Weniger Kraftstoffverbrauch durch optimierte Strecken- und Transportplanung
- ✓ Geringere Sprit- und Mautkosten
- ✓ Bessere Auslastung Ihres Fuhrparks
- ✓ Höhere Rentabilität und Planungssicherheit

Profitieren Sie von unserem Know-how.
Nutzen auch Sie unsere COMIS-Lösung für Ihren Vorteil online unter:
<https://dispo.confern.de> oder direkt unter 0621-3303-147.



Im Schnitt 12,5 Kilometer 2020 zog jeder 10. Schweizer um

Gut Ding will Weile haben: Erst Mitte März hat das Schweizer Bundesamt für Statistik die Zügelstatistik für 2020 veröffentlicht. Jeder zehnte Eidgenosse ist in dem Jahr umgezogen. Das Erstaunliche: Trotz Pandemie war 2020 damit ein völlig normales Umzugsjahr.

2020 sind 10,3 Prozent der Schweizer Bevölkerung umgezogen. Dieser Anteil ist seit 2018 stabil.

Junge Erwachsene zogen am häufigsten um

Zwei Altersgruppen verzeichneten mehr Umzüge: 22 Prozent der 20- bis 35-Jährigen und 17,1 Prozent der Kinder unter zwei Jahren wechselten im Laufe des Jahres 2020 die Wohnung. Ledige Personen verzeichneten mit 14 Prozent eine nahezu doppelt so hohe Umzugsrate wie Verheiratete (7,2 Prozent). Schweizer zogen deutlich seltener um als ausländische Staatsangehörige (8,7 Prozent gegenüber 15,2 Prozent). Männer wechselten mit 10,6 Prozent etwas häufiger die Wohnung als Frauen (10,1 Prozent). Bei den Bewohnern von Mehrfamilienhäusern lag die Umzugsrate bei 12 Prozent, bei Besitzern von Einfamilienhäusern dagegen lediglich bei 5,5 Prozent. Je kleiner eine Wohnung ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ihre Bewohner umziehen. Personen in einer Ein- bis Zwei-Zimmerwohnung zogen 2020 doppelt so

häufig um wie Personen in einer Wohnung mit vier oder mehr Zimmern (8,4 Prozent).

Beim Großteil ändert sich die Wohnungsgröße

Bei nahezu drei Vierteln der im Jahr 2020 innerhalb der Schweiz umgezogenen Personen ist die Anzahl Zimmer in der Ausgangs- und in der Zielwohnung unterschiedlich. Personen unter 17 Jahren sowie jene zwischen 29 und 47 Jahren wechselten häufig in eine Wohnung mit einer höheren durchschnittlichen Zimmerzahl. Umgekehrt verringerte sich bei den 17- bis 28-Jährigen sowie bei den Personen ab 47 Jahren die durchschnittliche Wohnungsgröße mit dem Umzug. Für Schweizer bedeutete ein Umzug innerhalb des Landes im Schnitt eine leichte Verringerung und für ausländische Staatsangehörige eine geringfügige Zunahme der Anzahl Zimmer.

40 Prozent ziehen nur zwei Kilometer weit weg

2020 betrug die Umzugsdistanz bei einem Wohnungswechsel innerhalb der Schweiz durchschnittlich 12,5 Kilometer. In 40,5 Prozent der Fälle erfolgte der Umzug innerhalb eines Radius von weniger als zwei Kilometer. Lediglich 10,5 Prozent der umgezogenen Personen wechselten in eine Wohnung, die mehr als 30 Kilometer von ihrem bisherigen Wohnort entfernt liegt.

Zwei Altersgruppen verzeichneten eine höhere Umzugsdistanz: Bei den 63- bis 68-Jährigen waren es 15,7 Kilometer und bei den 24- bis 29-Jährigen 14,6 Kilometer. Umgekehrt zogen die 8- bis 16-Jährigen mit einer durchschnittlichen Umzugsdistanz von 7,6 Kilometer am wenigsten weit weg.

Bei den Schweizern fiel die Umzugsdistanz mit 12,7 Kilometer leicht höher aus als bei den Ausländern mit 12,1 Kilometer.

Umzüge in den Kantonen

Knapp Dreiviertel der Schweizer, die 2020 umzogen, blieben in ihrem Kanton wohnen. 15 Prozent wechselten den Kanton, 10 Prozent zogen ins Ausland. Am höchsten fiel die Umzugsrate in den Kantonen Basel-Stadt (12,1 Prozent), Neuenburg (11,4 Prozent) und Waadt (11,2 Prozent) aus, in Uri (8,2 Prozent), Appenzell Innerrhodens (8,4 Prozent) und Nidwalden (8,7 Prozent) war sie am niedrigsten. Mit einer Umzugsrate von 11,1 Prozent neigte die Bevölkerung von städtischen Gemeinden stärker zu einem Wohnungswechsel als die Bevölkerung von ländlichen Gemeinden (8,6 Prozent). Bei den größten Schweizer Städten war die Umzugsrate in St. Gallen (15,2 Prozent) und Biel (14,5 Prozent) am höchsten, in Lugano (10,9 Prozent) und Genf (11,5 Prozent) am niedrigsten.



Umzug ins Heim: Steuerermäßigung gilt nur für betroffene Person

Wer aus seiner Wohnung oder seinem Haus ausziehen und in ein Heim einziehen muss, auf den kommen erhebliche Kosten zu. Diese können in Gestalt von haushaltsnahen Dienstleistungen zum Teil steuerlich geltend gemacht werden. Das gilt aber nach Auskunft des Infodienstes Recht und Steuern der LBS nur für die zu Pflegenden selbst. Der Fall: Die Mutter eines Steuerzahlers schloss mit einer Seniorenresidenz einen Wohn- und Betreuungsvertrag für ein Ein-Bett-Zimmer mit der damals geltenden Pflegestufe Null. Der Sohn kam für die Kosten auf, sie wurden von seinem Konto abgebucht. Er machte die Steuerermäßigung, die seine Mutter dem Gesetz nach hätte beanspruchen können, für sich geltend. Die Finanzbehörden verweigerten dies. Das Urteil: In höchster Instanz verwehrt der Bundesfinanzhof dem Sohn die



Anerkennung der Kosten in seiner eigenen Steuererklärung. Es handle sich nicht um Aufwendungen, die dem Kläger wegen seiner eigenen Unterbringung in einem Heim

entstanden seien. Das sei aber eine zwingende Voraussetzung.

Bundesfinanzhof, Az.: VI R 19/17

Einkaufspreise gesenkt, um Erfolgsbilanz zu schönen: Zehn Minuten Bedenkzeit ohne Rechtsbeistand für Auflösungsvertrag sind rechtens

Ein Angebot des Arbeitgebers zur einvernehmlichen Auflösung des Arbeitsvertrags darf unter dem Vorbehalt der „sofortigen Annahme“ stehen. Eine Bedenkzeit von zehn Minuten verstößt nicht gegen das „Gebot fairen Verhandeln“, urteilte das Bundesarbeitsgericht (BAG) in Erfurt. Über die Entscheidung informiert Rechtsanwalt Thorsten Blaufelder: „Arbeitgeber dürfen nun laut BAG-Urteil für den Fall der Nichtunterzeichnung auch weitere Schritte wie eine Strafanzeige ankündigen, wenn diese den Umständen nach ernsthaft in Betracht kommen.“

Geklagt hatte eine „Teamkoordinatorin Verkauf“, die im Bereich Haustechnik beschäftigt war. Im November 2019 konfrontierte der Geschäftsführer der Firma sie mit dem Vorwurf, in der unternehmensinternen EDV bestimmte Einkaufspreise reduziert zu haben. „Dadurch habe sie höhere Verkaufsgewinne vortäuschen und so ihre eigene Erfolgsbilanz schönen wollen“, so Blaufelder. In diesem Gespräch bot der Arbeitgeber eine Auflösung des Arbeitsvertrags mit einer Frist von acht Tagen an. Das Angebot



gelte aber nur, wenn die Teamkoordinatorin sofort unterschreibt. Sie tat dies nach einer Schweigepause von zehn Minuten. Vor Gericht machte sie später geltend, ihr Arbeitgeber habe gegen das „Gebot fairen Verhandeln“ verstoßen. Die Bedenkzeit von nur zehn Minuten sei zu kurz gewesen, und sie habe sich keinen rechtlichen Rat holen können. Auch habe der Geschäftsführer mit einer fristlosen Kündigung und einer Strafanzeige gedroht, wenn sie nicht

unterschreibe. Der Aufhebungsvertrag sei daher unwirksam.

„Wie schon das Landesarbeitsgericht Hamm wies nun auch das BAG die Klage ab“, erklärt der Fachanwalt. „Danach ist es zulässig, wenn Arbeitgeber einen Aufhebungsvertrag ‚nur zur sofortigen Annahme‘ unterbreiten.“

Ob der Geschäftsführer die Drohungen wirklich so geäußert hat, war zudem umstritten. Das BAG ließ diesen Punkt offen: „Ein verständiger Arbeitgeber durfte im vorliegenden Fall sowohl die Erklärung einer außerordentlichen Kündigung als auch die Erstattung einer Strafanzeige ernsthaft in Erwägung ziehen“, betonten die Erfurter Richter. Dies sei keine reine Einschüchterung gewesen. Daher habe der Geschäftsführer „nicht unfair verhandelt“. Dass für Arbeitgeber grundsätzlich ein „Gebot fairen Verhandeln“ besteht, hatte derselbe 6. BAG-Senat bereits 2019 entschieden (AZ: 6 AZR 75/18).
BAG, Az.: 6 AZR 333/21

Tipps und Tricks zur Inventur

Alle Bestände einfacher kontrollieren

Wer von der gesetzlichen Inventurpflicht betroffen und ob eine Inventur die einzige Möglichkeit ist, einen aktuellen Überblick über die wirtschaftliche Lage des eigenen Unternehmens zu erhalten, klärt dieser Beitrag.



Wert, Anschaffungstag, Nutzungsdauer und Jahresabschreibungen erfasst.

Zeitliche Optionen bei Inventuren

§ 240 HGB gibt vor, dass eine Inventur zu Beginn der Unternehmung sowie zum Ende beziehungsweise bei Auflösung der Unternehmung durchzuführen ist. Hinzu kommt die jährliche Inventur. Wann und wie diese Inventur durchgeführt wird, kann ein Unternehmen selbst entscheiden. Hier gibt es verschiedene zulässige Inventurmethode: **Stichtagsinventur:** Wenn eine Stichtagsinventur durchgeführt wird, wird das Inventar an einem bestimmten Tag – meist zum Bilanzstichtag – erfasst. Die Inventur muss zeitnah, aber nicht genau am Bilanzstichtag durchgeführt werden. Hier gilt eine Frist von zehn Tagen davor oder danach. Erfolgt die Inventur nicht exakt am Stichtag, sondern innerhalb der Zehn-Tages-Frist, müssen entstandene Bestandsänderungen bis zum Stichtag fortgeführt beziehungsweise nach dem Stichtag zurückgerechnet werden. Diese Methode bietet Unternehmen ein geringes Maß an Flexibilität.

Permanente Inventur: Bei dieser Inventurart wird an einem beliebigen Tag eine körperliche Bestandsaufnahme durchgeführt und diese dann fortgeschrieben. Als Datum wird der Bilanzstichtag angenommen. Außerdem muss ein Lagerbuch vorhanden sein, aus dem alle Zu- und Abgänge am Lager hervorgehen. Diese Anforderung lässt sich mit

Grundlegende Richtlinien

Folgende Richtlinien sollten bei einer Inventur grundsätzlich beachtet werden:

- die Durchführung der Bestandsaufnahme ist von geschultem Personal vorzunehmen.
- Lagerbestände dürfen sich während der Erfassung nicht verändern.
- Inventareinträge müssen vollständig, eindeutig und datiert sein.
- Schätzungen werden in der Inventarliste vermerkt.
- nicht zählbare Unternehmenswerte werden durch Buchinventur erfasst.
- Aufnahmeleiter müssen fünf Prozent der aufgenommenen Positionen stichprobenartig kontrollieren.

Bei der Inventur wird zwischen den folgenden drei Verfahren unterschieden:

Körperliche Inventur: Hierbei handelt es sich um die klassische Aufnahme der physisch vorhandenen Vermögensgegenstände durch messen, wiegen oder zählen.

Buchinventur: Sie ist das Gegenstück zur körperlichen Inventur. Hier gilt es, es alle nicht greifbaren Werte zu ermitteln. Dazu zählen beispielsweise das Guthaben auf der Bank, Schulden und Forderungen oder immaterielle Vermögensgegenstände.

Anlageninventur: Sie ist die Bestandsaufnahme aller beweglichen Gegenstände des Anlagevermögens. Dazu zählen Maschinen, der Fuhrpark, sowie Geschäftsausstattung. Jeder Gegenstand wird mit seiner Bezeichnung, aktuellem

Hilfe einer elektronischen Lagerhaltung erfüllen. Ebenfalls muss mindestens einmal im Jahr eine körperliche Inventur durchgeführt werden, bei der Soll- und Ist-Bestand miteinander verglichen werden. Der Vorteil dieser Inventurmethode ist, dass nicht alle Waren auf einmal in kurzer Zeit aufgenommen werden müssen, sondern Zu- und Abgänge permanent dokumentiert werden.

Stichprobeninventur: Die Stichprobeninventur ermittelt den Bestand auf Basis von Stichproben mit Hilfe anerkannter mathematisch-statistischer Methoden. Vor allem für Unternehmen mit einem sehr hohen oder besonders unübersichtlichen Warenbestand bietet sich diese Inventurart an. Um diese Methode nutzen zu können, muss im Vorfeld eine Genehmigung des Finanzamts eingeholt werden. Vorausgesetzt wird außerdem eine elektronische Lagerbuchhaltung.

Verlegte Inventur: Diese Methode ähnelt der Stichtagsinventur, jedoch mit dem Unterschied, dass eine Vorverlegung von drei Monaten oder eine Nachverlegung von zwei Monaten zu dem Stichtag möglich ist. Eine wichtige Voraussetzung, damit diese Methode angewendet werden darf, ist, dass keine der sonstigen Methoden praktikabel ist. Wie auch bei der Stichtagsinventur, müssen Veränderungen per Rückrechnung

oder Fortführung bedacht werden. Diese Methode ergibt besonders für Unternehmen mit saisonbedingten Stoßzeiten Sinn, da die zeitintensive Inventur außerhalb der Stoßzeiten keine wertvollen Kapazitäten bindet oder die internen Abläufe stört.

Fun Fact: Es muss nicht für alle Wirtschaftsgüter die gleiche Inventurmethode gewählt werden. Soweit alle Bedingungen beachtet werden, können in Unternehmen auch alle vier Methoden angewendet werden. Dies dürfte in der Praxis jedoch nicht so häufig vorkommen.

Für diese Gruppe sind Inventuren verpflichtend

Grundsätzlich ist jeder Kaufmann nach § 1 HGB dazu verpflichtet, sowohl bei Geschäftseröffnung als auch bei -schließung eine Inventur durchzuführen. Die jährliche Inventur muss nur dann durchgeführt werden, wenn sein Jahresumsatz an zwei aufeinanderfolgenden Abschluss-Stichtagen über 600.000 Euro und sein Gewinn über 60.000 Euro liegt. Freiberufler müssen prinzipiell keine Inventur durchführen, sind allerdings den Vorgaben des Steuerrechts unterworfen. Das bedeutet, dass diejenigen von der Inventurpflicht betroffen sind,

die eine der folgenden Grenzen überschreiten: Alle Umsätze, einschließlich der steuerfreien Umsätze – ausgenommen Umsätze nach § 4 Nr. 8 bis 10 des Umsatzsteuergesetzes – liegen über 600.000 Euro im Kalenderjahr. Der Gewinn aus dem Gewerbebetrieb liegt über 60.000 Euro im Wirtschaftsjahr.

Interessant dabei ist: Wird eine der genannten Grenzen überschritten, muss der Freiberufler nicht von sich aus mit der Bilanzierung und der daraus folgenden Inventur beginnen. Erst wenn die Finanzverwaltung den Gewerbetreibenden dazu auffordert oder eine Bilanzierungspflicht durch andere Gesetze folgt, muss dieser tätig werden. Eine gesetzliche Grundlage dazu sind beispielsweise die allgemeinen Buchführungs- und Aufzeichnungsvorschriften des Handels-, Gesellschafts- und Genossenschaftsrechts.

Der Einsatz von Software bei der Inventur

Besonders mit Hilfe geeigneter Software können Unternehmen bei der Inventur enorm viel Zeit sparen. So liegen beispielsweise in einem ERP-System die Inventurdaten an einer zentralen Stelle vor und müssen nicht erst noch aufwendig aus mehreren Quellen zusammengetragen werden. Für die tatsächliche Durchführung der physischen Inventur können sogenannte Zähllisten erstellt und ausgedruckt werden. Mit ihrer Hilfe können Zählungen erfasst und bewertet werden. Warenein- und -ausgänge werden mit jeder Buchung automatisch erfasst und machen damit klassische Lagerbücher obsolet. Mit nur wenigen Klicks lässt sich der tatsächliche Warenbestand im Lager ermitteln.

Fazit

Auch wenn die Inventurpflicht die meisten Unternehmungen betrifft, ergeben sich durch die verschiedenen Arten der Inventur aber gewisse Spielräume.

Johannes Muck/topix.de

Darum braucht man eine Inventur

„Hat unsere Firma wirklich 1.200 Umzugs- und 400 Kleiderkartons im Bestand?“ Diese Frage wird mit Hilfe der Inventur beantwortet. Es kommt zu einem Abgleich des Bestands in den Büchern der Firma mit dem tatsächlichen Bestand in den Lagern. Im Inventurprozess gilt es, den Bestand nach etwaigem Bereich und Lagerort zu separieren. Hierzu zählen beispielsweise die Produktion, das Lager selbst, aber auch Verkaufsräume. Nach § 240 HGB sind Waren, Betriebs- und Hilfsstoffe, fertige und unfertige Erzeugnisse, alle beweglichen Gegenstände des betrieblichen Anlagevermögens, Forderungen und Schulden sowie alle übrigen Vermögensgegenstände aufzuführen. Kommt es in diesem Schritt zu Abweichungen, müssen wert- oder mengenbasierte Korrekturen vorgenommen werden. Alle Buchungen wirken sich auf das Ergebnis einer Unternehmung aus. Verringert sich beispielsweise der Warenbestand, führt dies zu einem erhöhten Wareneinsatz, was unterm Strich zu einer Gewinnminderung des Unternehmens führt. Genau umgekehrt verhält sich dieser Prozess bei einer etwaigen Erhöhung des Warenbestands. Führt das Unternehmen also eine Inventur nach den Grundsätzen der ordnungsgemäßen Buchführung durch, führt dies zu einer ausführlichen Abbildung der Vermögens- und Finanzlage eines Unternehmens.

BSG besteht auf Zahlung Sozialversicherung und Gesellschafter

In drei Urteilen hat das Bundessozialgericht der Deutschen Rentenversicherung recht gegeben: Unternehmen mussten für Gesellschafter-Geschäftsführer Beiträge nachzahlen. Wie man sich dagegen schützen kann, erklärt Steuerberater Andreas Islinger.

Die Rechtsprechung geht davon aus, dass sich die Rechtsmacht von Geschäftsführern aus ihrer Beteiligung an der GmbH herleitet. Ist ein Gesellschafter-Geschäftsführer zu 50 Prozent oder mehr an der GmbH beteiligt, ist er selbstständig tätig im Sinne der Sozialversicherung. Hält der Gesellschafter-Geschäftsführer weniger als 50 Prozent der Anteile, dann ist er in der Regel abhängig beschäftigt und muss damit meist Sozialversicherungsbeiträge zahlen. Eine Ausnahme ist die sogenannte Sperrminorität, sie ist ein im Gesellschaftsvertrag eingeräumtes Recht, das Beschlüsse trotz Minderheitsbeteiligung verhindert.

Diesen Sachverhalt hatte das BSG zu entscheiden

In den drei Urteilen ging es maßgeblich darum, wie eine solche Sperrminorität ausgestaltet sein muss. In einem der Fälle war der Gesellschafter-Geschäftsführer mit 49 Prozent minderheitsbeteiligt. Bestimmte Entscheidungen der Gesellschaft ließen sich jedoch nur mit einer Mehrheit von 75 Prozent

beschließen. Der mit 49 Prozent beteiligte Gesellschafter-Geschäftsführer hätte diese Beschlüsse somit verhindern können. Daher wurde er von der GmbH als sozialversicherungsfreier Selbstständiger behandelt. Im Rahmen der Betriebsprüfung forderte die Deutsche Rentenversicherung Beiträge nach, da sie eine abhängige Beschäftigung annahm. Die Sperrminorität reichte nach ihrer Ansicht nicht aus, um den Gesellschafter-Geschäftsführer als beherrschend zu beurteilen.

BSG: Sperrminorität muss umfassend sein

Das BSG hat die Rechtsansicht der Deutschen Rentenversicherung bestätigt. Eine Sperrminorität darf nicht nur bestimmte Beschlüsse betreffen, sondern muss umfassend sein. Dies gilt auch dann, wenn der Gesellschafter-Geschäftsführer seine eigene Abberufung verhindern kann. Zudem muss sich der beherrschende Einfluss aus dem Gesellschaftsvertrag ergeben und nicht aus dem Geschäftsführerdienstvertrag.

Bedeutung des Urteils für die Praxis

Gesellschafter-Geschäftsführer sollten immer genauestens hinsichtlich ihres sozialversicherungsrechtlichen Status beurteilt werden. „Dies gilt nicht nur am Anfang ihrer Tätigkeit als Gesellschafter-Geschäftsführer, sondern auch bei wesentlichen Änderungen“, gibt der Rentenversicherungsexperte zu bedenken. Immer wieder kommt es in der Praxis zu einer fehlerhaften Beurteilung. „Gerade bei gutverdienenden Geschäftsführern kann eine fehlerhafte Einordnung zu hohen fünfstelligen Nachforderungsbeträgen führen“, warnt Islinger.

So lassen sich Risiken verhindern

Unternehmen sollten bei Tätigkeitsbeginn eines Gesellschafter-Geschäftsführers stets ein Statusfeststellungsverfahren einleiten. Mit dem Verfahren können sich Unternehmen rechtlich absichern, ein solcher Statusfeststellungsbescheid hat uns schon in vielen Betriebsprüfungen vor Nachforderungen gerettet.

Das Statusfeststellungsverfahren hat sich daher zum 1. April erheblich geändert. Was es diesbezüglich zu beachten gilt, lesen Sie im Beitrag nächsten Monat.

BSG, Az.: B12 KR 37/19 R, B 12 R 19/19 R und B 12 R 20/19 R

Steuerberater Andreas Islinger, Ecovis München



Die Seite mit Klugschiss

Sue Ann hat Recht

Schrippschrapp, Lack ab!

Auf Seite 17 bis 20 berichteten wir über einen Umzug mit ganz besonderen Herausforderungen. Aber auch, wenn die Begebenheiten nicht ganz so speziell sind und das Umzugsgut nicht mit dem Hubschrauber gebracht werden muss, will das Umzugsgut manchmal einfach nicht reibungslos in sein neues Zuhause gebracht werden.

Jeder von Euch kennt die Situation: Das Team kommt mit dem Umzugsgut an der neuen Wohnadresse an und alles läuft gut. Und dann kommt das Big Sofa an die Reihe und der Teamleiter steht vor einer riesigen Herausforderung: Nie und nimmer passt das Riesending durchs Treppenhaus. Ein Außenaufzug ist nicht in Sicht oder es besteht keine Möglichkeit, diesen zu stellen.

Was in dieser Situation zu tun ist, steht tatsächlich einmal im Gesetz: Sollte bei dem Transport durch das Treppenhaus ein Schaden an der Couch entstehen, hilft uns hier der Haftungsausschluss Aus § 451 d Absatz 1 lit. 5 HGB. Nach dieser Vorschrift haften wir nicht, „wenn das Gut den Raumverhältnissen an der Entladestelle nicht entspricht“.

Leider ist es dann doch nicht ganz so einfach. Die Vorschrift geht nämlich weiter und lässt den Haftungsausschluss nur in den Fällen gelten, in

denen „der Frachtführer den Absender auf die Gefahr einer Beschädigung vorher hingewiesen hat und der Absender auf der Durchführung der Leistung bestanden hat.“

Es muss also geredet werden. Der Teamleiter weist den Kunden also darauf hin, dass es beim Transport zu Schäden kommen kann.

Will der Kunde dennoch, dass es versucht wird, sind wir von der Haftung frei. Wie immer gilt aber, „wer schreibt, der bleibt“. Das Gespräch sollte zu Beweiszwecken unbedingt festgehalten werden. Entweder nimmt man eine Notiz auf dem Arbeitsschein vor und lässt sie den Kunden quittieren oder man führt im Lkw ein entsprechendes Muster mit, in das nur noch die konkreten Umzugsdaten eingetragen werden.

Jetzt kann man sich also sicher fühlen! Oder? Leider ist diese Ansicht weit gefehlt. Denn in den allermeisten Fällen



Foto: Weinard

entsteht in solch engen Situationen nicht nur ein Schaden am Umzugsgut, sondern auch am Treppenhaus. Leider gehört das Treppenhaus aber in vielen Fällen nicht dem Auftraggeber des Umzuges, sondern einem Dritten: dem Vermieter.

Unser Umzugskunde kann diesen Teil der Haftung also gar nicht ausschließen, da ansonsten ein unzulässiger Vertrag zu Lasten Dritter vorliegen würde. Für den Schaden, der am Treppenhaus entsteht, haften wir also weiterhin gegenüber dem Vermieter.

Es muss vor Ort eigentlich also das Einverständnis des Vermieters eingeholt werden. Findet Ihr das unrealistisch? Ich auch. Der Vermieter wird in den seltensten Fällen beim Einzug eines Mieters anwesend sein. Und selbst wenn: Warum sollte der Vermieter einer Beschädigung seines Treppenhauses unter Ausschluss der Haftung zustimmen? Es bleibt nur der Weg über den Kunden: Der Kunde muss (schriftlich) versichern, dass er den Möbelspediteur auch von sämtlichen Ansprüchen Dritter, die aus dem Transport des Möbelstücks entstehen, (auf erstes Anfordern) freistellt.

Haben wir diese Vereinbarung getroffen, kann das Team beruhigt einen Versuch mit dem Big Sofa wagen!

**Rechtsanwältin
Sue Ann Becker**



Umziehen wie im Flug Helikopter-Einsatz in Ascona

Seine Anfrage lässt das Herz eines Möbelspediteurs klopfen: „Wir möchten in eine Villa am Lago Maggiore einziehen, aber der Umzug muss mit einem Helikopter stattfinden.“ Wie man das macht, wollten wir von Dennis Maier von der Möbelspedition Maier wissen.

Herr Maier: wie hängt so ein ungewöhnlicher Auftrag an? Hatte ein Kunde bei Ihnen anfragen und gleich gesagt, ich mache eine Umzugsfirma, die mich mit einem Helikopter umziehen kann?
Dennis Maier: Die Transporter haben keine so riesig riesigen und die Dinge bewegen sich durch die Treppenräume. Das Ding wie es wie ein Sofa ist und das da, vor dem ich bin. Die Treppen sind wie ein Sofa, das man nicht hochheben kann, sondern es wie ein Sofa ist, das man nicht hochheben kann. Ich habe es nicht geschafft, sondern es ist ein Sofa, das man nicht hochheben kann.

Wie realisiert man sich die Möbelspedition auf so einen Auftrag vor? Maier: Ich habe nur die Kunden und den Transporter und gleich gesagt, ich mache eine Umzugsfirma, die mich mit einem Helikopter umziehen kann.
Dennis Maier: Die Transporter haben keine so riesig riesigen und die Dinge bewegen sich durch die Treppenräume. Das Ding wie es wie ein Sofa ist und das da, vor dem ich bin. Die Treppen sind wie ein Sofa, das man nicht hochheben kann, sondern es wie ein Sofa ist, das man nicht hochheben kann.

Transporter muss klein: Ich habe die Kunden und den Transporter und gleich gesagt, ich mache eine Umzugsfirma, die mich mit einem Helikopter umziehen kann.
Dennis Maier: Die Transporter haben keine so riesig riesigen und die Dinge bewegen sich durch die Treppenräume. Das Ding wie es wie ein Sofa ist und das da, vor dem ich bin. Die Treppen sind wie ein Sofa, das man nicht hochheben kann, sondern es wie ein Sofa ist, das man nicht hochheben kann.

Kompakt: Die Herausforderungen vor Ort
- 27 Mitarbeiter, darunter ein Pilot und ein Helikopter
- 1000 Quadratmeter Fläche für den Helikopter
- 1000 Quadratmeter Fläche für den Helikopter
- 1000 Quadratmeter Fläche für den Helikopter



Marktplatz

- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

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

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

Container & Lagerung



www.finsterwalder.eu

Möbelcontainer
• Wunschfarbe
• Zurreinrichtungen
• Zusatzbelüftungen
• u. v. m.

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

FINSTERWALDER
CONTAINER



Stiftung
Rheinische
Kulturlandschaft

**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 / p/please

**SCHLAGANFALL
KANN JEDEN
TREFFEN!**

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

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



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Anzeigenschluss

26.04.2022


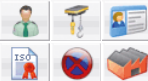
5/2022

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de

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 20000 – 29999

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




PLZ 30000 – 39999



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




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




Heinrich Klingenberg GmbH
22529 Hamburg
heinrichklingenberg.com
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



PLZ 10000 – 19999

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






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




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 30000 – 39999

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




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

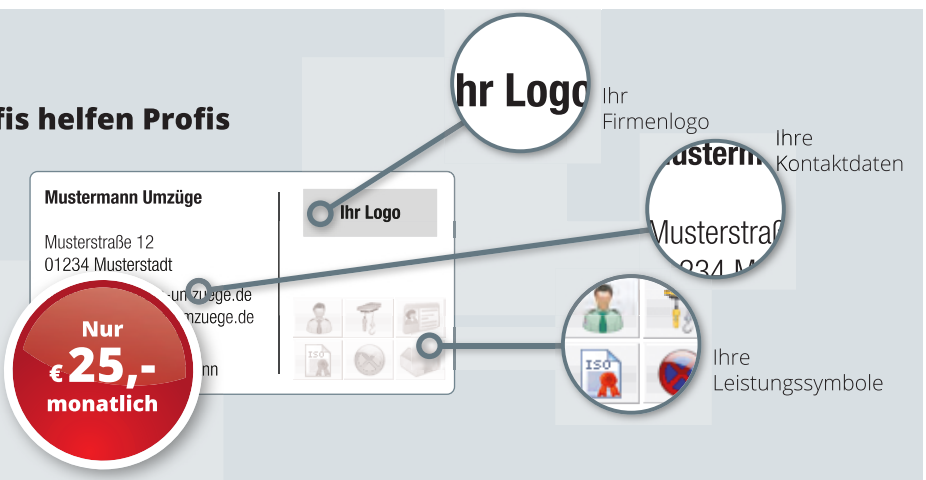



-  Besichtigung für Kollegen
-  Außenaufzug vorhanden
-  Gestellung von Personal
-  Zertifizierter Betrieb
-  Organisation Halteverbot
-  Möbellager vorhanden

Kooperationen fördern: Profis helfen Profis

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

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



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

Nur € 25,- monatlich

Ihr Logo
Ihr Firmenlogo
Ihre Kontaktdaten
Musterstraße 1234
Ihre Leistungssymbole

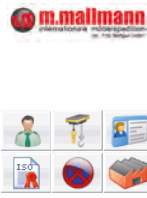
Profis

PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

Herzogenbuscher Straße 17
54292 Trier

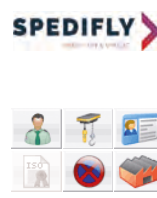
www.mallmann.com
info@mallmann.com
Tel.: +49 651-2 40 01
Kontakt: Marco Kruppert



PLZ 70000 – 79999

SpediFly GmbH Spedition & Umzug

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



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



VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

Hauptstr. 122
57074 Siegen

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



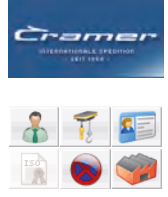
Rembold GmbH Euromovers

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



Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

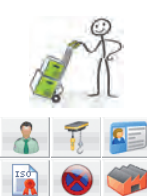
Planegger Str. 125
81241 München
www.spedition-cramer.com
info@spedition-cramer.com
Tel.: +49 89-35 60 77



PLZ 60000 – 69999

Der Umzugsschreiner GmbH

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



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



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



PLZ 90000 – 99999

EsenTrans Umzüge

Alfred-Nobel-Straße 7
97080 Würzburg
www.esentrans.de
info@esentrans.de
Tel.: +49 931 299 95 706
Kontakt: Ali Esen



Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442-410

Ihr Eintrag in der Rubrik „Profis helfen Profis“

Hiermit bestelle(n) ich/wir folgende(n) Eintrag/Einträge in der Fachzeitschrift der möbelspediteur in der Rubrik „Profis helfen Profis“:

Beginn: ab sofort ab _____

Preis: € 25,00 monatlich

Symbole:

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

Bitte markieren Sie das/die gewünschte/n Symbol/e und senden Sie Ihr Logo an info@brandeisweb.de

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift

Alle Preise zzgl. MwSt. Die Rechnungsstellung erfolgt einmal jährlich. Erfolgt keine schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf, verlängert sich der Eintrag automatisch um den gebuchten Zeitraum. Der Eintrag ist jederzeit änderbar. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG.

Regelmäßiger

▶▶▶ Regelmäßiger Linienverkehr All over the world



	Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
	A-Z, alle Länder		lfd.	ab 5 cbm	55252	Wiesbaden Mainz-Kastel	Andreas Christ Spedition und Möbeltransport GmbH, wiesbaden@christ-umzuege.de
	USA		lfd.	ab 1 cbm	55218	Ingelheim	Compas Mobility Solutions GmbH, Tel.: 06132-7906624, rates@compas-movers.com

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach



	Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
ALB	Albanien, Kosovo	Mazedonien/Bosnien/Serbien/Kroatien	lfd.	90 cbm	13156	Berlin	Scholz Umzüge Möbelspedition GmbH, Tel.: 030-4769080, info@scholztransport.de
	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
GBR	England	Benelux	lfd.	100 cbm		Hamburg	Krügel GmbH, Tel.: 040-25303629, o.borchert@kruegel-hamburg.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
GR	Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.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.: 08166-991830, 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.: 08166-991830, 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.: 08166-991830, 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.: 08166-991830, 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.: 08166-991830, 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.: 08166-991830, 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
Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Irland		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Italien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Lindemeyer Umzüge + Transport, Tel.: 07951-91600, umzuege@lindemeyer-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
Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de

Regelmäßiger Linienverkehr Inland

Von	Nach	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Berlin	Frankfurt	rglm.		55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Frankfurt	Berlin	rglm.		55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Kiel	München	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Kiel	Stuttgart	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Kiel	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
München	Berlin	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
München	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
München	Hamburg/Kiel	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
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 keine schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf, verlängert sich der Eintrag automatisch um den gebuchten Zeitraum. Der Eintrag ist jederzeit änderbar. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG.

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift



Fotos: Banksy/Instagram (3)

Banksys niesende Frau: Eine Hauswand zieht um

Der Street-Art-Künstler Banksy hatte Ende 2020 die Giebelseite eines Doppelhauses mit einem Wandgemälde geschmückt. Das Kunstwerk „Aachoo!!“ („Hatschii“) zeigt eine Frau, die so stark nieset, dass sie ihr künstliches Gebiss verliert und die nachfolgende Häuserreihe in Schiefelage gebracht hat. Das ebenfalls in Bristol ansässige Unternehmen Mass Group hatte die anspruchsvolle Aufgabe übernommen, das Kunstwerk mit der Wand „abzuhängen“, nachdem das Haus verkauft worden war. Für den Umzug des Gemäldes war extra der italienische Kunstrestaurator und Freskenspezialist Federico Borgogni vor Ort. Obwohl das Unternehmen an eine Vielzahl von Hebevorgängen gewöhnt ist, gab es bei diesem Auftrag besondere Herausforderungen, wie Geschäftsführer Mark Steventon-Smith erklärt: „Es war eine schwierige Aufgabe, nicht zuletzt, weil das Haus an einer der steilsten Straßen in Großbritannien steht. Die größte Herausforderung

war, dass die Öffentlichkeit zuschaute, die lokale und nationale Presse filmte und ein Livestream auf Youtube zu sehen war. Natürlich war das Kunstwerk versichert, aber ich war froh, es endlich auf dem Boden zu sehen.“ Das unbeschädigt geborgene Wandgemälde wurde an einen ungenannten Ort transportiert.



Foto: Fassl

Ukrainekrieg - Möbelspediteure im Hilfseinsatz

Russlands Krieg gegen die Ukraine ab 24. Februar führte bereits nach wenigen Tagen bundesweit zu großen Hilfseinsätzen von privaten Organisationen

und Bündnissen. Und wie im Ahrtal 2021 waren es oftmals Möbelspediteure, die tausende Kartons für die Hilfsgüter spendeten, Lager- und Sammelflächen bereitstellten, aber auch Fahrer

und Lkw für Konvoitouren nach Polen oder Ungarn bereitstellten. Aus den vielen Mitteilungen und Aufrufen auf Facebook, Instagram und Co. zeigen wir hier nur ein paar.



Fotos: Facebook/Anbietersseiten

Arnold Hanl aus Dietzenbach spendete hunderte Kartons an verschiedene Hilfsorganisationen.



Scholz aus Berlin unterstützte eine Hilfssammelaktion an der Avus-Raststätte: „Heldenhafte ukrainische Fernfahrer beladen ihre Lkw hier mit Kleidung, Lebensmitteln, Hygienartikeln und Medikamenten und fahren mit dem Wissen nach Hause, dass sie das Land danach erstmal nicht mehr verlassen können“, schrieb Scholz. „Wir sind tief beeindruckt und helfen, wo wir können!“



Auch Schmitt aus Böblingen unterstützte mit Kartons über Kartons.



Kopania aus Berlin stiftete ebenfalls stapelweise Kartons an Ukrainehelfer.



Zack Umzüge aus Bonn schloss sich mit einem Lkw einem Ungarn-Hilfskonvoi an.



Friedrich Friedrich aus Griesheim half einer Aktion der Fans des SV Darmstadt 98 aus.

Kopania baut um: Neues Tor, neue Laderampe

Der Berliner Confern-Partner Kopania investiert seit Monaten in seine Gebäude und das Firmengelände: Im Oktober 2021 wurde ein neues Eingangstor angeschafft, im Februar eine erste Wallbox für Elektrofahrzeuge angebaut und Anfang März begannen Wandarbeiten (Fotos r.), um eine neue Laderampe zu schaffen. Kopania hatte erst im Frühjahr und Sommer 2020 aufwändig die Fassade seines Lagerhauses saniert (siehe **der möbelspediteur 06.2020**). Kopania wurde 1908 gegründet und wird in dritter Generation von Christoph Schulze als Familienbetrieb geführt.



DMS Niesen: „Seit diesem Jahr nur noch klimaneutrale Umzüge“

Vor zwölf Jahren startete DMS Niesen die ersten betrieblichen Maßnahmen für den Klimaschutz – der erste Schritt war damals die Installation einer 10.000 Quadratmeter großen Photovoltaikanlage auf dem Dach des Firmengebäudes. Seither hat der Leverkusener Logistiker nach eigener Aussage seinen CO²-Fußabdruck fortlaufend reduziert und sich bereits 2012 für nachhaltiges Wirtschaften DIN-zertifizieren lassen. Zu Beginn dieses Jahres machte Niesen den nächsten Schritt: In Kooperation mit Climatepartner (www.climatepartner.com) bietet es ausschließlich klimaneutrale Umzüge an. „Trotz einer emissionsarmen Fahrzeugflotte, die auf Euro-6-Motoren oder E-Antriebe setzt, ist ein Umzug gänzlich ohne

CO²-Emissionen noch nicht möglich“, so Niesen. „Den CO²-Footprint errechnet Climatepartner, wir kompensieren diesen mit einem entsprechenden Geldbetrag, der in zertifizierte Klimaschutzprojekte investiert wird.“ Konkret unterstützt der Logistiker ein Projekt des Vereins „Bergwaldprojekt“ zur Mischwaldaufforstung im Harz.

„Viele betriebliche Abläufe wurden zudem auf Nachhaltigkeit getrimmt und hohe Investitionen in effiziente moderne Technik getätigt“, teilt der Logistiker mit. „So wird etwa die wachsende E-Flotte über eine betriebseigene Elektro-Tankstelle mit vier Ladesäulen auf dem Gelände des DMS-Betriebs geladen. Und mit digitalgestützter Lager- und Routenplanung konnten bereits

hunderte Fahrkilometer von Lkw und Staplern eingespart werden.“ Durch eine umfassende Digitalisierung vieler Prozesse habe das Unternehmen viel Zeit, Geld und Ressourcen gespart.



Fotos: DMS Niesen

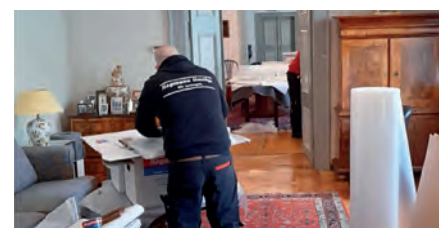
Ein fürstliches Umzugsprojekt: „Hagmann im Schloss“:



Fotos: Hagmann/Facebook

Hagmann Umzüge veröffentlichte Anfang März eine Bilderserie auf seinem Facebook-Account: „Hagmann im Schloss, ein fürstliches Projekt“ betitelt der Spezialist aus Ulm die Bilder. Eines der vielen Schlösser im Alb-Donau-Kreis wird aktuell renoviert – um welches es sich handelt, verrät Hagmann nicht. „Damit den wertvollen Möbeln und Kunstgegenständen in der Zwischenzeit nichts passiert, werden sie von unserem Team vorsichtig

ausgeräumt, in der eigenen Containerlagerhalle eingelagert und nach den Arbeiten wieder sicher an ihren Platz gebracht“, so der Umzugsdienstleister.



Tatsächlich einzigartig

Das Unternehmen als Marke

Im 14. Teil unserer „Praxis-Tipps“, die wir in Kooperation mit dem DMG Campus, dem Bildungsinstitut für die Möbellogistik, erstellen, geht es um die Markenbildung eines Unternehmens. Und für die steht ganz am Anfang eine Sanduhr. Eine Sanduhr?



Zusatznutzen, um ihre Leistung zu verkaufen“, erklärt der PR-Profi. „Wer immer nur über den Preis verkauft, beschneidet sich selbst.“ **Wer einen Zusatznutzen generieren kann, der für die ausgewählte Kundschaft einen Mehrwert bietet, der sei in der Lage, auch höhere Preise zu verlangen.**

„Viele kleine Anbieter, die gerade so über die Runden kommen, argumentieren nur über den Preis. Im Zweifelsfall ruft ein solcher Unternehmer also immer einen Preis auf, der stets einen Ticken geringer ausfällt als der von einem anderen Anbieter. Genannt wird das Argument, dass seine Klientel nur den günstigsten Preis haben wolle. Aber das ist

Frank Breitschwerdt ist Inhaber der Düsseldorfer Kommunikations-Agentur 100 Punkte und im Mai für ein neues Campus-Seminar zum Thema „Unternehmertum“ einer der beiden Dozenten (siehe Infokasten auf Seite 48). Ihn fragten wir, wie Unternehmer eine Marke bilden können.

Am Anfang steht die ehrliche Analyse

„Im Grunde ist der Prozess zur Markenfindung sehr einfach zu vollziehen“, erklärt Breitschwerdt. „Man muss sich das Vorgehen wie eine Sanduhr vorstellen. Am Anfang steht ein umfassender Analyseteil: Wo steht meine Firma heute? Wo will ich mit ihr hin? Wer, und vor allem wo, sind meine Zielgruppen und wie groß sind diese?“

Nach der ehrlichen und gründlichen Bestandsaufnahme geht es in einem zweiten Schritt an die bisherige Kundschaft. Diese soll auf die gleiche Weise befragt werden, worin sie die Stärken des eigenen Unternehmens sieht und was es besonders gut könne.

Diese Aussagen müssten immer weiter konzentriert und eingedampft werden, bis man zu der engen Verbindungsstelle der beiden Glaskolben einer Sanduhr käme, dem Nadelöhr. „Und das genau ist die entscheidende Positionierung, zu der ein Unternehmer kommen muss.“

„Immer nur einer kann der Günstigste sein“

Es könne nämlich im Markt immer nur einen geben, der am günstigsten ist. „Alle übrigen brauchen einen



„Es gibt immer nur einen, der der Günstigste sein kann“, sagt PR-Profi Frank Breitschwerdt. „Alle anderen brauchen einen Zusatznutzen, um ihre Leistung zu verkaufen.“

PRAXIS-TIPPS



Foto: Skoda



Foto: Audi

Die Marke macht den Preis: Audi und Skoda sind für Frank Breitschwerdt gute Beispiele für emotionale Kaufentscheidungen.

nicht wahr. Da geht es um Convenience, um Vertrauen, denn man braucht das Vertrauen der Kunden.“ Wer immer mit dem günstigsten Preis den Auftrag hole, mache zwar gute Umsätze, aber keinen Gewinn. „Da hapert es bei ganz vielen. Es ist dann eine unternehmerische Entscheidung, damit zufrieden zu sein, pro Umzug einen Reingewinn von vielleicht nur 100 Euro zu machen. Aber wer ein hochpreisiges Unternehmen hat, der muss sich etwas anderes einfallen lassen. Er muss sich als Marke positionieren und auch kommunizieren.“

Um einen Auftrag zu holen, muss ein potenzieller Kunde glauben, dass Firma xy diesen Zusatznutzen am besten erbringe. „Das ist im Grunde eine Marke“, sagt Breitschwerdt.

„Marken stehen für ein Image, ein Audi ist kein Skoda“

Was Marken in einem Konsumenten auslösen, erklärt Kommunikationsprofi Frank Breitschwerdt am Lieblingskind der Deutschen, am Automobil. „Ein Auto ist ein Auto“, sagt er. „Aber ein Mazda hat einen ganz anderen Kaufpreis als ein Mercedes. Der größte Unterschied liegt in der Marke begründet. Natürlich hat es auch etwas mit Qualität zu tun, mit Ressourcen, mit Produkten, aber ein Kaufentscheid wird immer emotional getroffen.“

Rationale Gründe seien dennoch notwendig und wichtig, wer keine Qualität biete, könne auch niemals eine gute Marke kreieren. Das sei die Grundvoraussetzung, sich mit diesem Prozess auseinanderzusetzen und diesen Weg zu gehen. „Aber wenn ein Kunde bereit ist, für ein Auto, um damit von A nach B zu kommen, 30 oder 40 Prozent mehr zu bezahlen, als er bei einem Vergleich eigentlich müsste, dann ist das nur auf die Marke zurückzuführen“, sagt Breitschwerdt.

Automobilbereich als Blaupause für den Umzug

Gerade der Automobilbereich funktioniert sehr gut als Blaupause für den Umzugsbereich, um die Positionierung einer Marke zu erklären: „So steht Volvo heute für Sicherheit, Mercedes für Luxus, BMW für Fahrfreude und Audi für den technischen Vorsprung.“ Die Marken hätten sich nach einer umfassenden Analyse einer oder mehrerer möglichen Zielgruppen – und daraus folgend auch, welche Stückzahlen sie im Markt mit einer entsprechenden Positionierung absetzen könnten – auf dieses eine Merkmal

ausgerichtet. Das könne man am Beispiel des VW-Konzerns recht gut ablesen: „Dieses Unternehmen ist mit einem Multimarkenangebot präsent, welches im Grunde für jede Zielgruppe das richtige Auto anbietet, obwohl ein Skoda eigentlich nichts anderes ist als ein Audi. In beiden Fahrzeugen werden unzählige baugleiche Teile verwendet. Es sieht nur ein bisschen anders aus.“ Letztlich sei es nur das Gefühl, das einem vermittele, ein Audi sei etwas völlig anderes als ein Skoda.

Auch die Gruppe der Markenverweigerer bedienen

Für ausgesprochen schlau hält Breitschwerdt auch die Marke Dacia aus dem Renault-Konzern: Deren Werbeclaim „Das Statussymbol für alle, die kein Statussymbol brauchen“, richte sich explizit an die Gruppe der sogenannten Markenverweigerer. „Dennoch fährt jeder Dacia-Käufer aber eine Marke“, erklärt er. „Das ist Quatsch, was damit vermittelt wird. Ein Dacia-Fahrer zeigt der Welt, dass er protestiert, dass ihm ‚value‘ wichtiger ist als ein Image.“ Man würde jedoch mit Sicherheit in China ein deutlich günstigeres Auto als einen Dacia erhalten.

„Aber all das spielt in so eine Kaufentscheidung mit rein und lässt sich auf alle bekannten Marken übertragen: Ob man eine Jeans von Joop anhat oder von H&M, ist qualitativ kein großer Unterschied. Beide werden sogar höchstwahrscheinlich in derselben Fabrik gefertigt. Aber die Marke bestimmt den Unterschied.“

Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

Das Bildungsinstitut für die Möbellogistik

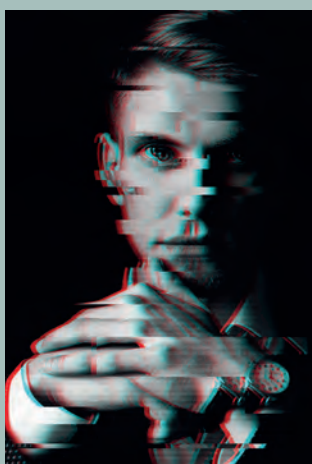


„Wer allen gefallen will, gefällt niemandem“

„Man darf einen Leitspruch nicht vergessen: ‚Wenn du versuchst, allen zu gefallen, gefällst du keinem richtig.‘“ Zurück zur Sanduhr: Ist die Positionierung gefunden, geht es im nächsten Schritt darum, diese über alle möglichen

Kommunikationsmodelle auszuspielen. Im ersten Schritt steht die Integration der eigenen Mitarbeiter, denen die Ausrichtung verständlich erklärt und dargestellt werden muss. „Denn als Markenbotschafter sind die Mitarbeiter für die Umsetzung der Positionierung verantwortlich, folglich müssen sie genau wissen, was das eigene Unternehmen

Extra-Tipp: Campus-Seminar „Unternehmer“



Vom 17. bis 20. Mai veranstaltet der DMG Campus in Kooperation mit dem Verein ProMovers und der Kommunikationsagentur 100 Punkte in Berlin das neue „Unternehmerseminar“. Als Dozententeam begleiten Campus-Leiterin Sue Ann Becker und 100-Punkte-Inhaber Frank Breitschwerdt durch die Veranstaltung. „Mangels Zeit durch ein einnehmendes Tagesgeschäft verschwimmen mit zunehmender Dauer die grundlegende Vision, dann die konkreten Ziele und in der Folge auch die Einzigartigkeit der eigenen Marke“, weiß Becker. „Für ein langfristig erfolgreiches Wachstum des eigenen Unternehmens definieren wir gemeinsam den unternehmerischen Status quo, die Ziele und die Zielerreichung in Teiletappen.“ In Workshops werden individuelle Lösungswege sowie eine strukturierte Planung

erarbeitet. „Aufbauend auf diesen Unternehmenszielen analysieren wir praxisnahe Umsetzungsbeispiele in der Unternehmenskommunikation“, so Breitschwerdt. „Daraus leiten wir Positionierungsansätze ab.“ Das Seminar richtet sich an Inhaber und Geschäftsführer der Speditions-, Logistik- und Umzugsbranche. Mehr Infos gibt es via www.dmg-ag.com/campus, campus@dmg-ag.com und Tel.: 06145 5442-183 (Vanessa Grau).

besonders gut kann und herausgestellt wissen will“, so der Markenexperte. Erst im nächsten Schritt wird die externe Kommunikation auf die neue Positionierung angepasst. „Das betrifft das kleine Facebook- oder Instagram-Posting genauso wie die Darstellung auf der Website: Es muss auf den ersten Blick für einen möglichen Kunden klar sein, wofür die Unternehmensmarke steht, was es besonders gut kann.“ Er lacht. „Du haust eben immer wieder auf dieses eine Thema drauf.“

SEO vs. Alleinstellung

Google hat der Unternehmerwelt über Jahre beigebracht, die richtigen und auch möglichst viele Schlüsselbegriffe auf der eigenen Website unterzubringen, um gefunden und besser gerankt zu werden. Heute findet man bei Umzugsspediteuren, die ihre Webseiten pflegen, in der Regel alle branchenüblichen Schlüsselbegriffe: Sie alle können „internationale Umzüge“, „Einlagerung“, „Selfstorage“, „Aktenlogistik“, „Büroumzüge“, „Maschinentransporte“ und vieles mehr.

Der Schlüssel für den Erfolg einer Marke ist für Kommunikationsprofi Frank Breitschwerdt der Einsatz einer richtigen Begleitung: eines passenden Adjektivs. „All das hat seine Berechtigung im Netz“, erklärt er. „Aber ich kann einen internationalen Umzug ja auch ‚vertrauenswürdig‘ ausführen. Oder man bietet einen ‚zuverlässigen‘ Seniorenanzug an. Oder einen ‚sicheren‘ Büroumzug.“

Mit den richtigen Beiworten ließe sich immer spielen, denn SEO-seitig müsse man weiter solche Begriffe auffangen und bedienen. „Trotzdem ist es entscheidend, den Fokus auf das eine Kaufkriterium zu setzen.“

Nur wer etwas gut könne, sei in der Lage, eine Zielgruppe mit seinen Fertigkeiten anzusprechen. „Diesen Schritt vollzieht man ja selbst auch bei einer Google-Suche, dass man den für sich selbst wichtigsten Faktor mit einbezieht. Das ist der so genannte ‚Discriminator‘, also das, wodurch sich ein Unternehmen von allen anderen unterscheidet.“

Opel mustert aus Zweiter Frühling für Umzugs-Movano

Der Movano, ein typischer Vertreter der Sprinterklasse, wurde jahrelang von „Opel Rent“ mit einer auffälligen Optik von fast jedem Opel-Händler an private Umzugskunden abgegeben. Jetzt landen viele der ausgemusterten Umzugsesel im Abverkauf.

Teuer war und ist Umziehen mit ihm nie gewesen: In der Regel wird der Opel Movano von den Vermiethändlern der Opel-Rent-Plattform zum Tagessatz von 70 bis 80 Euro abgegeben – 100 Kilometer inklusive. Auch wenn der Autovermieter keine Zahlen herausgibt: Der Movano hat sich zum Erfolgsmodell im Fuhrpark entwickelt. Nicht ganz unschuldig daran ist seine auffällige Beklebung. Aber er punktet vor allem durch innere Werte, die ihn über das Gros der Baumarkt-Transporter hinausheben.

Basis ist ein Renault-Nissan-Opel-Kleinlaster

Der Movano B wurde elf Jahre lang gebaut, von 2010 bis 2021. Ein waschechter Opel ist er nicht, er teilt sich Plattform und Antrieb mit seinen Schwestermodellen Renault Master III und Nissan NV400. In die Vermietung wanderte er zumeist mit dem 2,3-Liter-Diesel-Motor mit 131 PS.

Für den Einsatz im Opel-Rent-Verleih wurde der Movano mit einem klassischen Möbelkoffer ausgestattet – ob Opel dabei, wie bei der Fahrzeugauswahl, auf die Aufbauten mehrerer Hersteller zurückgreift, ist nicht bekannt. Der Datensatz für ein Modell, der uns vorliegt, gibt die Innenmaße des Koffers mit 4,10 Meter Länge und 2,11 Meter Breite an. Dieser Koffer ist rudimentär auf seinen Spezialeinsatz Umzug ausgestattet – je nach Variante kommt er mit je einer beziehungsweise zwei Zurrösenleisten an den seitlichen



Sein großes Laster heißt „Umzug“: Der Spezial-Movano war und ist Opels Vermietschlager.

Bordwänden. Serienmäßig ausgestattet ist er mit einer Dhollandia-Hebebühne – diese ist mit bis zu 750 Kilo belastbar, der Möbelkoffer verträgt eine Gesamtzuladung von 850 Kilo. Für den kleinen Privathaushalt mag das reichen, das Volumen gibt Opel mit 20 bis 22 Kubikmetern an. Das verhältnismäßig schlechte Kampfgewicht liegt auch an seiner üppigen Ausstattung: Serienmäßig verbaute Extras wie Klimaanlage,

Navigationssysteme oder auch die elektronische Einparkhilfe fressen einige Kilos Zuladung weg. Immerhin wurde auf eine Automatikschaltung verzichtet. Das Kofferdach ist klassentypisch transluzent gefertigt. Highlight des ausrangierten Movanos ist die eingangs erwähnte Beklebung als Umzugskarton – ob das als Kaufargument für einen der Ausgemusterten reicht, lässt sich nur individuell entscheiden.

„Das ist alles nur geklaut“

Opel lehnt sich mit seinem Werbespruch „We like to move it!“ an einen erfolgreichen Ohrwurm von 1994 an: Die Combo „Reel 2 Real feat. The Mad Stuntman“ erreichte damals mit „I like to move it“ europaweit hohe Platzierungen. Seinen „zweiten Frühling“ erlebte der Song 2005, im Animationsfilm „Madagascar“, als Tanz der Lemuren.



Foto: Dreamworks SKG

Der Selfstorage-Milliardär

Der Mann, der Shurgard kaufte

Er baute mit Public Storage die größte Selfstorage-Kette Nordamerikas auf und schluckte 2006 den europäischen Marktführer Shurgard: Der 1933 geborene und 2021 verstorbene Bradley Hughes hat das weltweite Marktsegment Selfstorage mitgeformt wie kein Zweiter.



Fotos: Public Storage

The all american dream: Bradley Hughes in den 1970er Jahren vor seiner ersten Selfstorage-Anlage in Kalifornien.

Dass ein Selfstorage-Unternehmen zu den 500 wichtigsten Firmen eines Landes gehört und als solches an der Börse gehandelt wird, ist eine echte Seltenheit: Public Storage, die 1972 von Bradley Hughes gegründete Lagerkette, hat genau das geschafft. Lagerabteile mit einer Kapazität von knapp 1,6



Nicht mehr wegzudenken: Public Storage ist Marktführer in den USA.

Millionen Quadratmetern gehören heute dem Unternehmen in den USA und Europa.

Starb mit bis 4,1 Milliarden US-Dollar

Hughes, 1933 in Oklahoma geboren, studierte Betriebswirtschaftslehre an der University of Southern California und graduierte 1957 mit einem Bachelor of Science. Was er in den 15 Jahren nach seinem Abschluss und bis zur Gründung von Public Storage machte, ist weder bei Forbes, Bloomberg, Wikipedia und Co. nachzulesen. Doch die Geschichte von Hughes, er starb im August 2021 und laut verschiedener Quellen mit einem Vermögen von 2,4 bis 4,1 Milliarden US-Dollar, ist ein Meisterstück in Sachen Unternehmensaufbau. Seine 1972 mit seinem Geschäftspartner Kenneth Q. Volk Jr. gegründete Firma „Public Storage“ war damals nicht mehr als eine einzige Lageranlage in Kalifornien. Durch geschicktes Investment baute das

Duo das Geschäft aus und expandierte rasch. Und wuchs. Von 1980 bis 1991 war Bradley Hughes Präsident und Co-CEO von Public Storage, danach stieg er zum Vorsitzenden und CEO des Unternehmens auf. Diese beiden Positionen hielt er bis zu seiner Pensionierung 2002 inne. Jedoch blieb er bis kurz vor seinem Tod als Mitglied des Vorstands aktiv. Als er starb, beschäftigte Public Storage mehr als 5.000 Mitarbeiter an knapp 2.900 Einrichtungen in 39 Bundesstaaten. 2020 erwirtschaftete das Unternehmen einen Jahresumsatz von 3,6 Milliarden US-Dollar. Die 2006 gekaufte Tochter Shurgard, immerhin mit rund 250 Einrichtungen in sieben europäischen Ländern der Marktführer in Europa, macht tatsächlich nur einen kleiner Teil des Unternehmens und des Gesamtumsatzes aus.

Rennpferd-Enthusiast, Krankenhaus-Gründer

Privat war Hughes als Besitzer und Züchter von Rennpferden recht erfolgreich; doch nicht alles, was er anfasste, wurde zu Gold. So ging das von ihm gegründete „Parkes Hughes Cancer Center“ in Minnesota 2007 in den Konkurs, da den Inhabern die medizinische Zulassung entzogen worden war. Im Sommer 2019, spendete Hugh Bradley der Universität, an der er damals studiert hatte, laut Los Angeles Times rund 400 Millionen Dollar. Er starb wenige Tage vor seinem 88. Geburtstag, die Todesursache wurde nie bekannt gegeben.



DMG CAMPUS
ONLINE

Personal online unterweisen

Arbeitssicherheit
sofort // digital // flexibel
eigenständig // lernen



25,-€
pro Mitarbeiter
jährlich

06145 / 5442-183

campus@dmg-ag.com





Anhänglich: Das Möbelkoffer-Duo von Schutz verstaut rein rechnerisch 47,5 Kubikmeter und damit in etwa so viel wie eine Wechselbrücke.

Das doppelte Flottchen Mansholts mautfreier Siebentonner

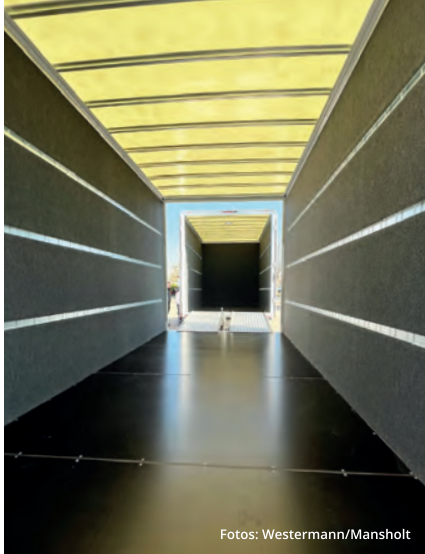
Lkw-Fahrer sind eine schwindende Spezies in der Logistik, zudem setzen Spediteure die Mautgebühren zu. Umzüge Mansholt aus Ganderkesee hat viel Geld in die Hand genommen und will mit seinem neuen Gespann zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen.



„Komfortabel“ umschreibt nicht nur die Federung: Der Fahrerplatz (Bild l.) erinnert mit Navi und Multifunktionslenkrad stark an einen Pkw.



Auch ein ein doppeltes Flottchen: Firmenchef Niko Mansholt (r.) mit seinem Fahrer, der den Neuen lenken darf.



Fotos: Westermann/Mansholt



Länge läuft eben: Die beiden Möbelkoffer werden durch eine breite Transportschiene verbunden und lassen sich so in einem Rutsch beladen.

Eine der größten Herausforderungen eines jeden Logistikers besteht nur aus zwei Buchstaben: „BE“. Immer weniger Berufskraftfahrer mit dem Lkw-Führerschein sind greifbar. Viele pfiffige Lösungen sind daher rund um den Ausbau der 3,5-Tonnen-Klasse die letzten Jahre entstanden. Eine der jüngsten kommt aus Ganderkesee und wird von Umzüge Mansholt eingesetzt.

„Unser Neuer ist für die Führerscheinklasse BE gebaut, für ihn ist kein 95er* notwendig“, erklärt Eike Westermann, der seit über zehn Jahren bei Mansholt ist und seit Januar auch eine Prokura für das Unternehmen inne hält. „Er ist mautfrei und sowohl für den Nah- als auch Fernverkehr geeignet.“

Der Möbelzug baut auf einem Mercedes Sprinter auf – unter der Haube ist der letzte V6-Motor der Schwaben verbaut, der bis zu 190 PS an die Neungang-Automatik liefert. Die Zugmaschine kommt mit Vollaustattung inklusive aller Fahrerassistenzsysteme. Das heißt, der Kleinlastler kommt mit einer üppigeren Ausstattung als so mancher Pkw, denn vom automatischen Abstandhaltesystem mit aktivem Bremsassistent über Spurhalte Helfer bis hin zum Parkpaket hat der smarte Flitzer alles an Bord.

Mit zwei Sitz- und Schlafplätzen ist

der Leicht-Lkw solide ausgestattet: Die Schlafkabine stammt von ABC Aeroline und ist der „Deepsleeper“, eine Fahrerhausverlängerung mit Hochdach. Optisch ist die Kabine dadurch ein echter Clou, von außen schaut die Dachkabine nur wie ein klassischer Windabweiser aus. Die zweite Liegefläche hinter Fahrer- und Beifahrersitz ist zur komfortablen Sitzfläche mit Tisch umbaubar – oder eben genau andersrum. Eine Standheizung sorgt dafür, dass es auch bei Minusgraden in der Fahrerkabine kuschelig bleibt.

Bis zu 47,5 Kubikmeter und 2,9 Tonnen Ladung

Die wichtigste Ausstattung liegt jedoch außerhalb der Fahrerkabine: Die Rede ist von den beiden Möbelkoffern. Die Aufbauten stammen von Schutz Fahrzeugbau und kommen mit einer lichten Innenhöhe von 2,45 Meter – der vielzitierte Schrankklassiker Pax ließe sich also auch montiert aufrecht transportieren. Der Aufbau auf der Zugmaschine ist 3,70 Meter lang, der Anhänger sogar 5,04 Meter. Mit der Breite von 2,23 Meter und der Innenhöhe lassen sich also rein rechnerisch bis zu 47,5 Kubikmeter Ladung verstauen und somit in etwa so

viel wie bei einem Standardwechselkoffer. Eine Durchladefunktion sowie eine vier Meter lange Alurampe lassen in der praktischen Nutzung die Grenze zwischen „großem“ und „kleinem“ Lkw nahezu verschwinden.

Leer wiegt das Gespann ohne Besatzung 4,14 Tonnen; da es als Siebentonner anrollt, beträgt die Zuladung bis zu 2,86 Tonnen. Zusätzliche Blattfedern und eine verstärkte 3,5-Tonnen-Anhängerkupplung sorgen für die Stabilität.

Rund 85.000 Euro haben die Mansholter sich das smarte Duo kosten lassen. Ans Steuer darf daher nicht jeder: „Unser langjähriger Fahrer, der seinen bisherigen BE-Zug sehr gut gepflegt hat, darf jetzt der neue Fahrer sein“, erklärt Eike Westermann.

* Wird seit Mai 2021 nicht mehr ausgestellt, der Nachfolgebeitrag im Führerschein heißt „Fahrerqualifizierungsnachweis“.



Klappt doch einwandfrei: Der zweite Schlafplatz lässt sich hinter Fahrer- und Beifahrersitz realisieren, während das Tischlein verschwindet (Bild l. u. Mitte). Die fest verbaute Koje liegt im Obergeschoss (r.).

Goesch auf Reisen

Beschaffungsmethoden

Mitarbeiter, die pfiffig sind und gut improvisieren können, sind ein Plus für jede Firma. Wenn diese jedoch ihre vermeintliche Bauernschläue gegen den Chef einsetzen, um die Firma abzuzocken, darf unser Kolumnist Thomas Goesch deren Tricks aufdecken.

Das ist doch alles nicht mehr normal, denken sich einige umtriebige Gesellen im Gewerbe und ergreifen die Eigeninitiative.

Die Tankmethode

Es ist verwunderlich, wenn immer derselbe Kollege freiwillig mit allen Lastwagen tanken fährt. Mit der Flottenkarte ist es nicht nachvollziehbar, denkt dieser Jemand und wenn ein paar Tropfen Diesel in einen kleinen Kanister daneben tropfen, wird es schon keiner merken. Fünf Liter für neun Euro sind bei ihm im Angebot und bei den Preisen an der Tankstelle ein Schnäppchen. Davon kannst du aber nicht so schnell reich werden, es sei denn, man betreibt den Dieselklau im großen Stil.

Das dachte sich auch der freiwillige Tankwart: Er parkte seinen eigenen Pkw neben der Tankstelle und hatte somit immer leere Kanister zur Hand. Rausgekommen wäre dieser Diebstahl vielleicht gar nicht, wenn da nicht der Sohn vom Chef ein offenes Ohr gehabt hätte und dem unseriösen Angebot, welches er um tausend Ecken erhalten hatte, nachgegangen wäre. Diesel in kleinen Mengen für einen Euro

achtzig den Liter hörte sich nicht so schlecht an. Selbst wollte er das Zeug nicht kaufen, er setzte deshalb seinen Onkel darauf an. Man wollte der Sache auf dem Grund gehen, da man kriminelle Machenschaften vermutete.

Als der Onkel den Stoff zum vereinbarten Zeitpunkt kaufen wollte, legten sich Sohn und Vater Spediteur auf die Lauer. Man wollte 200 Liter kaufen und sollte dreihundertsechzig Euro in bar bereithalten. Die Übergabe fand in einem Garagenkomplex statt. Als das Garagentor aufging, standen darin sechs Zweihundert-Liter-Fässer und viele Kanister mit Diesel.

Der Verkäufer kam dem Onkel sehr bekannt vor: Es war ein Fahrer aus der Spedition seines Bruders. „Warte einen Moment“, sagte der Onkel zum Verkäufer, „ich muss mein Auto eben holen, dann können wir einladen.“

„Nein“, sagte der Verkäufer, „es wird hier gleich vollgetankt.“ „Auch das ist okay“, sagte der Onkel, „ich rufe nur schnell meinen Sohn an, dass er mit seinem Auto kommt.“ Er ging um die Ecke, um ungestört zu telefonieren. Er rief natürlich nicht seinen Sohn an, sondern die Polizei und seinen Bruder.

Es dauerte auch nicht lange und die Blaumänner waren vor Ort. Der Spediteur war schockiert über die Machenschaften seines



Mitarbeiters.

Sehr schnell war der Fahrer geständig, denn er war er auf frischer Tat gestellt worden. Diesen Dieselklau, so gestand er, betrieb er seit ungefähr vier Wochen. Er habe schon geahnt, dass die Kraftstoffpreise stark ansteigen würden und hätte für sich selbst immer wieder mal einen Kanister voll abgezapft. Da er aber mittlerweile so viel beiseite geschafft habe, dachte er sich, das kann man weiter und billiger als an der Tanke verkaufen. Tatsächlich fand er genügend Abnehmer, um damit im großen Stil Geld zu machen.

Die Umzugshelfermethode

Auf Ebay-Kleinanzeigen wird jeder fündig, auch der, der etwas dazu verdienen muss. Am Wochenende arbeiten viele Spediteure nur noch in Ausnahmefällen, um ihre Mitarbeiter zu entlasten. Deren Mitarbeiter nutzen diese Freizeit gerne mal aus, fahren dann mit den Sprintern vom Spediteur kleine Umzüge selbst und verdienen sich so eine schnelle Mark am Chef vorbei.

Der Sprinter kostet natürlich nichts, denn welcher Chef gibt seinem Mitarbeiter nicht das Auto für den eigenen Transport? Wenn dann aber nach dem Wochenende der Sprinter mit leerem

Tank und tausend Kilometern auf der Uhr zurückkommt, fragt man sich schon, was damit getrieben wurde.

Wenn dann noch der Blitzerbrief mit einer Geschwindigkeitsüberschreitung in einer Baustelle nahe München kommt, das Unternehmen aber im Norden ansässig ist, sollte man hellhörig werden. Fragt man dann seine Mitarbeiter, ob sie etwas über den Kollegen wissen, der öfters mal einen Sprinter braucht und bekommt von denen gesagt, ja, er besorge sich regelmäßig Aufträge von Privatkunden und man helfe ihm dabei für einen Obolus, sollte das dem Chef zu denken geben. Zu hundert Prozent geht der Fuhrlohn dann in die Taschen der Mitarbeiter und der Chef kommt für die Diesel- und Fahrzeugkosten auf. Das ist doch schon mehr als dreist!

Die Renovierungsmethode

Einige Umzugsunternehmen bieten auch die Renovierung der alten Wohnung mit an. Wenn dann aber diese Aufträge fast gegen null gehen, weil die Mitarbeiter – oder besser ein Mitarbeiter – den Kunden so lange belatschern, bis der Kunde den Mitarbeiter am Unternehmen vorbei beauftragt, ist das nicht verwunderlich. Auch hier wird der Firmensprinter kackfroh zum Einkauf der Renovierungsmaterialien genutzt. Regelmäßig ist dann dieser „Renovierungsfachmann“ montags und freitags krank, angeblich aufgrund von Kontakt mit Corona infizierten, er sei gar selbst infiziert oder es liege auch nur ein Verdacht auf Corona vor. Nun ja. Keiner möchte schließlich einen Kranken in der Truppe haben. Und er hat dann so eben frei.

Diese Freizeit nutzt er dann und malert bei den Umzugskunden deren Hütten. In der Firma haut er seinen Kollegen den nächsten Tag aufs Brot, wieviel er doch am Wochenende wieder nebenbei verdient habe.

Ein Ende dieser Methoden ist nicht abzusehen. Und ich möchte nicht wissen, wieviel Kohle am Chef vorbei verdient wird. Achtet auf Unregelmäßigkeiten.

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

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“.



Umzugstipp Nr. 47: Der Dübel

Kennst du dich mit Dübeln aus? Im Bereich Befestigungstechnik hat sich sehr viel getan, was dem Fachmann die Arbeit oft sehr erleichtert. Doch nicht allein die Technik ist ausschlaggebend: Dübel, die nicht richtig sitzen, können große Schäden, aber auch schwere Unfälle verursachen. Die Baustoffarten und Bohrverfahren sind ausschlaggebend für die verschiedenen Haltearten wie kraftschlüssig, formschlüssig und materialschlüssig. Ein Kunststoffspreizdübel soll sich nach oben und unten spreizen, damit er sich bei Belastung nicht rauszieht. Und eine Schraube wird niemals eingeschlagen. Die Schraube muss in den meisten Fällen länger als der Dübel sein und somit das Loch tiefer gebohrt werden. Das Bohrloch nach Möglichkeit aussaugen, damit der Dübel entsprechend passt.

Euer Thomas



Foto: adobe stock/Wayhome Studios



Böcker Akku-Anhänger-Schrägaufzug Junior 24e

Böcker Maschinenwerke hat seinen ersten Anhänger-Schrägaufzug mit Akku und 230-Volt-Ladetechnik entwickelt: Der neue „Junior 24e“-Elektroaufzug lässt sich an jeder Schuko-Steckdose innerhalb einer Stunde bis zu 80 Prozent aufladen und kann so auch an Orten ohne Stromanschluss eingesetzt werden. Der E-Motor des Möbellifts transportiert Lasten mit einem Gewicht von bis zu 250 Kilo, ausfahren lässt sich der Lift auf bis zu 24 Meter. Ohne Stromzufuhr bewältigt der Akku-Schrägaufzug laut Böcker mindestens 25 Auf- und Abfahrten, Auf- und Abbau mit eingerechnet. Eine verbaute Stop-and-Go-Automatik soll zusätzlich den Stromverbrauch minimieren. Darüber hinaus kommt der Junior 24e mit einem neu entwickelten Fahrgestell und Aufbau: Die vier Kurbelfallstützen sind fest montiert und lassen sich schnell schwenken, ausziehen und absenken.

www.boecker.com



Foto: Böcker

Renault Trucks Master „Traffic Red Edition“



Neue Fahrzeugfront, neuer Innenraum, neuer Motor und neue Fahrerassistenz-Systeme – Renault Trucks startete Anfang 2021 die Markteinführung seines überarbeiteten Master mit der exklusiven „Red Edition“. Dieses Ausstattungspaket gibt es für alle Modellausführungen, egal ob Kastenwagen, Fahrgestell oder Plattform-Fahrgestell. Neu in der leichten Nutzfahrzeugklasse bei Renault war damit auch ein 150 PS starker Dieselmotor, der 385 Nm Drehmoment bereitstellt und zunächst exklusiv in der Red

Edition verbaut wurde. Mitte 2022 soll ein weiteres Sondermodell die Reihe erweitern, der „Master Traffic Red Edition“. Er wird speziell für Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe gebaut. „Die Edition betont die Wichtigkeit leichter Nutzfahrzeuge für Renault Trucks“, heißt es in der Mitteilung des Lkw-Bauers. „Mit einer Steigerung des Umsatzes von mehr als zehn Prozent pro Jahr in den letzten vier Jahren verzeichnen wir eine konstante Zunahme in diesem Segment.“
www.renaulttrucks.com

Böckmann Tieflader-Kastenaufsatz

Böckmann erweitert seinen Klassiker unter den Pkw-Anhängern, den Tieflader, um einen neuen Kastenaufsatz. Der neue 35 Zentimeter hohe Kastenaufsatz ist aus einem 2,5 Zentimetern dicken Hohlkammerprofil aus eloxiertem Aluminium gefertigt. Die Flächenunterbrechungen auf den Alu-Profilen sollen dem Kastenaufsatz eine

unempfindliche Oberflächenstruktur mitgeben. Die neuen Klappscharniere für das Öffnen der einzelnen Elemente werden durch Splintbolzen mit Federsicherungen gesichert. Gleichermäßen lässt sich der Kastenaufsatz durch einen Winkelhebelverschluss sicher schließen.

Eine weitere Besonderheit des neuen

Kastenaufsatzes ist die Option, mehrere Aufsätze zu stapeln.

www.boeckmann.com



Foto: Böckmann



FERNANDEZ GEGEN DEN STRICH

© Fernandez / Distr. Bulls

0240

NEIN, FRAU HEIDORN,
E-MAILS BEKOMMEN KEINEN
EINGANGSSTEMPEL.



Kriminelle Energie

Manipulierter Vollschrott auf Tour



Anfang März kontrollierte die Schwerverkehrskontrollgruppe der Verkehrsdirektion Koblenz auf einem Rastplatz der A3 einen 12-Tonner einer

osteuropäischen Spedition. Der Lkw war mit circa zwei Tonnen Stückgut beladen und auf dem Weg nach Süddeutschland. Zunächst stellten die Kontrolleure fest, dass der Führerschein des Fahrers bereits im Dezember 2021 abgelaufen war – der 39-Jährige fuhr also ohne gültige Fahrerlaubnis. Auch seine Fahrerkarte war ungültig und durfte nicht mehr für Lenkzeitaufzeichnungen genutzt werden. Die Fahrt war damit zu Ende. Bei der technischen Überprüfung ging das Elend dann weiter:

Den Kontrolleuren fielen ein erheblicher Ölverlust am Motor, ein Mangel an der Bremsanlage und zwei abgefahrene Reifen an der Hinterachse auf. Dem Fahrer konnte das nicht unbemerkt geblieben sein, sein eingebauter Fahrtenschreiber hatte dauerhaft auf eine Sicherheitsverletzung und eine Geberstörung hingewiesen. Doch der Fahrer sagte nichts zu den Vorwürfen, folglich ließ die Polizei seinen Lkw in eine Fachwerkstatt abschleppen.

In der Werkstatt folgte eine intensive Nachsuche, die klar zeigte: der Tacho wurde manipuliert und – das wiederrum klingt beinahe erstaunlich, wenn man den maroden Gesamtzustand des Lkw im Kopf behält – das absolut „fachmännisch“, wie die Polizei in ihrem Bericht schrieb. Durch die Eingriffe in die Gerätetechnik hatte der Fahrer die Möglichkeit, Ruhezeiten im Fahrtenschreiber aufzuzeichnen, obwohl das Fahrzeug tatsächlich gelenkt wurde. Fast schon nebensächlich darf man erwähnen, dass auch an der AdBlue-Anlage kräftig geschraubt worden war. Mit geändertem Abgasverhalten blies der Laster deutlich mehr Schadstoffe aus als erlaubt. Fahrer und Unternehmen erhielten Anzeigen, die Spedition muss alles ordnungsgemäß rückbauen.

Die sorgfältige Manipulation der Bauteile macht schon Angst, was für eine tickende Zeitbombe da unterwegs war – und immer wieder ist es erstaunlich, dass irgendjemand freiwillig da hinters Steuer kriecht, sagt kopfschüttelnd

Ihre Redaktion

Impressum

Herausgeber:

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

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH,
Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Geschäftsführung: Eckhard Weber

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

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, Steuerberater Andreas Islinger,
Johannes Muck

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

Abo-Service:

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

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2022.

ISSN: 0047-780X



Herzlich willkommen
im neuen Zuhause
der Möbellogistik.

Jeden Tag ziehen in Deutschland tausende von Haushalten mit unserer Hilfe in ein neues Zuhause.

ProMovers bietet ab sofort der Möbellogistik ein eigenes, ganz neues Zuhause. Wir gewährleisten einheitliche Qualitätsstandards, praktische Lösungen und zukunftsweisende Ideen für die unternehmerischen Herausforderungen von morgen.

ProMovers bietet den führenden Möbellogistikern bereits nach kürzester Zeit eine aktive Plattform zum Austausch, zur Kooperation und zur Verbesserung Ihrer Unternehmen.

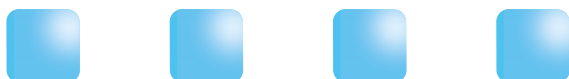
Klingeln Sie doch einfach mal durch. Ich freue mich auf unser Gespräch.

ProMovers. Das neue Zuhause der Möbellogistik.

Ihre
SueAnn Becker

Sue Ann Becker
Geschäftsführerin ProMovers e.V.

SueAnn@ProMovers.de
06145 - 54 42 189



FRÖDE
umzugsspedition
www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

Spezial-Linienvkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

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

Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
Beiladungen – Großraumtransporte

Oswald **Zitzelsberger**

– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –

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

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

Hier bekommen Sie:

Hilfe beim Klaviertransport in Berlin

Qualifizierte Partnerhilfe
finden Sie auf:

www.european-movers.eu



**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
Projektpaten
werden

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

www.welttierschutz.org