



# umzug, transport & logistik

Das kostenlose Hausmagazin  
von Brandeis Verlag und DMG

Die neue Wertegemeinschaft

**Aufbruch ins Heute**

Goodbye MÖFORM-QM, welcome ProMovers

**EXTRARAUM:** Volle Lager bei STEUS

**DMG CAMPUS:** Neue Einsteiger-Workshops

**BAG:** So werden Seminare gefördert





DMG CAMPUS

# FÖRDERN und fördern lassen

Förderprogramm  
Weiterbildung  
des BAG

## Gut zu wissen:

- ✓ Für Unternehmer mit mind. einem mautpflichtigen Lkw über 7,5t
- ✓ Bis zu 90% der Kursgebühr vom BAG zurück
- ✓ Antragstellung, Abwicklung und Überwachung bis zur Bewilligung erfolgt durch uns
- ✓ Auszahlung direkt auf Ihr Konto

Alle förderfähigen Seminare  
unter [dmg-ag.com/BAG](https://dmg-ag.com/BAG)

Personal qualifizieren  
und Geld sparen



**Gleich anrufen –  
wir übernehmen!**

06145 / 5442-183  
E-Mail: [campus@dmg-ag.com](mailto:campus@dmg-ag.com)





# Hello und goodbye MÖFORM-QM wird ProMovers

## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ja, er durfte so gucken: Bei unserer Fotoproduktion zum Titelbild dieser **umzug, transport & logistik** schaute Ralph-Mathias Niering, einer der Väter des MÖFORM-Qualitätsmanagementsystems und langjähriger Leiter desselben, anfangs noch einmal kurz wehmütig auf „sein“ Baby. Doch dann überwog auch bei ihm die Freude auf das, was ProMovers der Möbellogistik als neues Zuhause künftig bieten wird: ProMovers ist zum einen ein neuer Verband führender Möbellogistiker. Zum anderen ist er aber auch eine aktive Gemeinschaft, die ihren Mitgliedern nicht nur ein aktives Netzwerk, sondern auch einheitliche Standards, praktische Lösungen und zukunftsweisende Ideen für die Themen von morgen bietet. Daher haben wir dem Thema MÖFORM-QM

wird ProMovers auch unsere Titelgeschichte spendiert. Ein letztes Mal trafen sich die QM'ler in der alten Form in Berlin, um danach auf den Neubeginn anzustoßen: als ProMovers.

Darüber hinaus warten viele weitere Themen aus den Häusern Brandeis Verlag und Medien und der DMG auf: Wir zeigen, wie hoch das BAG viele Seminare des DMG Campus fördert, schauen hinter die Kulissen der DMG, waren beim ersten Unternehmerseminar des Campus dabei, sprachen mit einem Extraraum-Partner über dessen Lagergeschäft und tackern ein neues Brandeis-Produkt an die Wand.

## Ihr Brandeis Verlag und Medien

## INHALT

Aufbruch ins Heute: Die neue Wertegemeinschaft .....	4	Licht im Dschungel von Haftung und Versicherung .....	16
Unternimm was: Neues Seminar feiert Premiere .....	8	Bezahltes Wissen: So hoch fördert das BAG Seminare .....	18
Klar Schiff gemacht: Extraraum füllt STEUS das Lager.....	10	Natürlich gemacht: Neuer Kalender und Öko-Papier .....	20
Ein guter Einstieg: Neue Campus-Workshops.....	12	Hinter den Kulissen: Die vielen Facetten der DMG .....	22
		Impressum .....	22



Eine lange Geschichte endet, während ein neues und viel dickeres Buch geschrieben wird: MÖFORM-QM-Leiter Ralph-Mathias Niering und ProMovers-Geschäftsführerin Sue Ann Becker freuen sich auf dem letzten MÖFORM-Partnertreffen Mitte Mai in Berlin, dass sich alle MÖFORM'ler ab 1. Juli in den neuen Verband ProMovers einbringen.

# Aufbruch ins Heute

## Die neue Wertegemeinschaft

**VERBAND** Ein Abschied ohne jede Wehmut: Nach über 20 Jahren ist das Ende des MÖFORM-Qualitätsmanagementsystems da. Und genau das ist der Grund zu feiern, denn nun kann der neue Verband ProMovers mit rund 50 Mitgliedern Fahrt aufnehmen.



Jedem Abschied wohnt ein Anfang inne: Am 17. Mai trafen sich die Partner des MÖFORM-QM-Systems zum unwiderruflich letzten Mal. Zum 30. Juni wird es diese Gemeinschaft in dieser Form nicht mehr geben. Mit dem neuen Qualitätsverband ProMovers wird jedoch allen MÖFORM'lern – und vielen Umzugsspediteuren – ein neues Heim und noch vieles mehr geboten; dazu später mehr.

### 2001: Die Geburt des MÖFORM-QM-Systems

Am 1. November 2001 feierte es offiziell seine Geburt:

**Wie Zeiten sich ändern: Eines der ersten Bilder aus den Gründertagen der MÖFORM-QM-Gemeinschaft.**



**Bringen ihre jahrzehntelange MÖFORM-Erfahrung in die Zukunft von ProMovers ein: Markus Sonnen (l.), Gremiumsleiter des MÖFORM-QM-System, ist jetzt als ProMovers-Vorstandsvorsitzender aktiv und Ex-QM-Leiter Ralph-Mathias Niering ist Lead Auditor.**

Die Rede ist von dem MÖFORM-Qualitätsmanagementsystem. „Die Bundeswehr hatte in den Jahren 1999/2000 schlechte Erfahrungen mit dem Dienstleister Frachtlogistik Kaiser gemacht“, erklärt MÖFORM-QM-Leiter Ralph-Mathias Niering. „Die Bundeswehr suchte damals leistungsstarke und vertrauenswürdige Rahmenvertragspartner, die Umzüge für Bundeswehrbedienstete durchführen. Dabei wurde der Wunsch geäußert, dass diese Partner die Qualitätsmindestanforderungen der damals relativ neuen Norm DIN EN 12522 'Umzug von Privatpersonen' erfüllen.“

Die große Herausforderung bestand darin, wie ein Umzugsunternehmen einem potenziellen Auftraggeber nachweisen könnte, dass es alle Qualitätsanforderungen der Norm DIN EN 12522 einhält. „Da die Inhalte dieser Norm kein Bestandteil der ISO 9001 waren – und auch nach wie vor nicht sind –, entwickelte die DMG damals ein QM-System, welches rund um die DIN EN 12522 aufgebaut wurde“, weiß Niering. „Dieses System wurde MÖFORM-QM getauft.“ Dieser Name wurde bewusst gewählt, da MÖFORM bereits in den 1990er-Jahren ein eingetragenes Warenzeichen der DMG war und MÖFORM-Produkte wie Umzugskartons oder Tragegurte, die das MÖFORM-Warenzeichen trugen, eine besonders hohe Qualität aufwiesen.

## „Ich bin eine ProMover, weil...“



*„Ich bin bei ProMovers, um mir den Arbeitsalltag zu erleichtern, ohne das Rad neu zu erfinden. So kann ich mich um die wesentlichen Dinge kümmern. Anfangs dachte ich, Qualitätsmanagement wäre das wichtigste Thema der Zukunft. Das ist auch nach wie vor zentral, aber vor allem in den Prozessen liegt viel Potenzial.“*

**Laura Scholz, Scholz Umzüge  
Möbelspedition, Berlin**

[www.dmg-ag.com/](http://www.dmg-ag.com/)  
**RECHNER**



# Mehr Aufträge ohne Akquise





**Werbeprofi Frank Breitschwerdt (l.) erklärte den MÖFORM-Partnern das Markenkonzept von ProMovers und auch die persönlichen Ausführungen von QM-Gremiumsleiter Markus Sonnen zum Neubeginn in einem Verband trafen auf offene Ohren.**

Das MÖFORM-Management-System wurde schließlich 2001 im Auftrag der DMG von zwei selbstständigen und erfahrenen QM-Auditoren erstellt, die unter anderem für die SVG Zert arbeiteten.

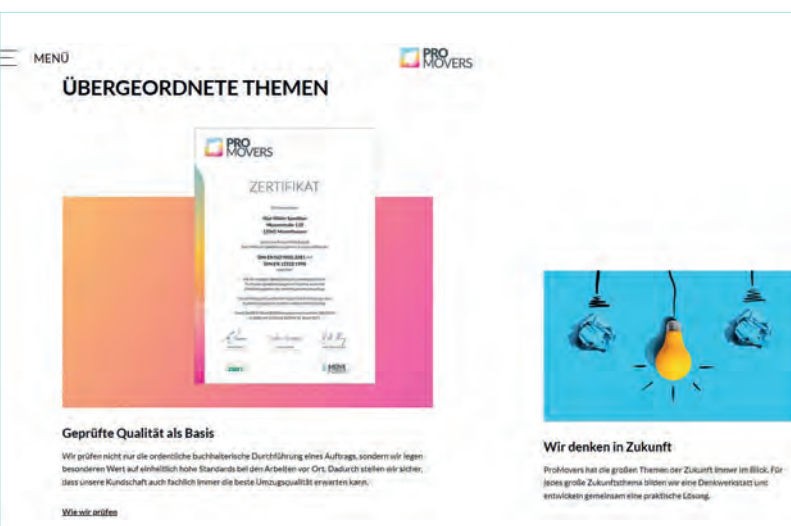
**Das damals völlig neu gedachte MÖFORM-Konstrukt ermöglichte einen immens hohen Qualitätsstandard und**

**erwarb durch seine GruppENZertifizierung hohe Wertschätzung und Anerkennung im Markt** – seinen höchsten Mitgliederstand hatte es 2007 mit 63 zertifizierten Unternehmen.

### Die DAKKS ändert die Spielregeln

Dass das MÖFORM-QM-System nicht weiter bestehen konnte, geht auf eine tiefgreifende Änderung der DAKKS, der Deutschen Akkreditierungsstelle, zurück – der MÖFORM-Zertifizierung wurde der Boden entzogen, auf dem sie rund 20 Jahre fest stehen durfte.

## Der Webaufttritt



**Seit rund einem Monat ist sie 'on', die neue Webpräsenz von ProMovers. [www.promovers.de](http://www.promovers.de) erklärt in optisch mehr als ansprechender Form die Grundlagen und Ziele des neuen Verbandes, beinhaltet eine einfach zu nutzende Suche nach einem ProMover für Umzugskunden und erklärt vor allem ausführlich das Herzstück von ProMovers, die MoveForm-Zertifizierung.**

Schnell war der DMG, dem MÖFORM-QM-Lenkungsgremium und vielen Partnern klar: Das System muss nicht nur auf neue Füße gestellt werden, es sollte sogar weiter ausgebaut werden. 2020 war die Idee zu ProMovers, einem neuen Qualitätsverband für die Möbellogistik, geboren. **„Es gibt drei Themen, welche die Möbellogistik beherrschen“, erklärt Sue Ann Becker, seit Januar Geschäftsführerin von ProMovers. „Sie heißen Netzwerken, Umwelt und Prozessoptimierung. Alle Bereiche sind maßgeblich von den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern abhängig. Deshalb spielen diese in allen Themen des Vereins eine zentrale Rolle.“**

### Die Ziele von ProMovers

„Das Ziel des Vereins ist es, dass die Mitgliedsbetriebe durch die Zertifizierung auf einem neuen Level arbeiten können“, so Becker. „Sprich: Dass transparent nach außen getragen wird, wie hoch die Qualität der geleisteten Arbeit ist, um zu zeigen, dass Möbelspedition nicht gleich Möbelspedition ist.“ ProMovers stehe mit seinen Mega-Themen für diese neue Zukunft.

## „Diese Themen lassen sich nicht für jeden alleine lösen“

„Jeder versucht derzeit, diese Megathemen, wie Personal, Qualität, Umweltmanagement, Prozessoptimierung und Netzwerk für sich alleine zu lösen“, sagt Becker. „Wenn das gelingen könnte, gäbe es uns nicht.“ ProMovers versucht die Unternehmen der Branche zu verbinden und dadurch Synergien zu schaffen. Jeder spart Zeit und auch viel Geld, wenn wir die großen Themen ab sofort gemeinsam angehen. Besonders deutlich wird das bei der Beschreibung idealer Prozesse und deren Umsetzung in eine Softwarelösung. **„Wenn sich 100 Unternehmen zusammentun und jeweils nur 1.000 Euro bereitstellen, lässt sich eine Software programmieren, welche die Branche verändert. Das einzelne Unternehmen spart Zeit und viel Geld.“**

MoveForm heißt die neue Grundlage für die Arbeit von qualitätsbewussten Umzugsunternehmen. „Dieses Siegel wurde gleichermaßen für Kunden und Auftraggeber ins Leben gerufen, damit die Kundschaft weiß, dass sie mit einem zuverlässigen Unternehmen zusammenarbeitet“, erläutert Becker – die Details stellen wir in einer der folgenden **umzug, transport & logistik** vor.

**Wer sich für die Mitgliedschaft im neuen Qualitätsverband ProMovers interessiert, kann neben dem Kontaktformular auf [www.promovers.de](http://www.promovers.de) auch an [office@promovers.de](mailto:office@promovers.de) schreiben oder unter 06145 5442-100 mehr erfragen.**



**Da alle MÖFORM-Partner mit ProMovers ab 1. Juli in eine neue Zukunft schiffen werden, gab es nur eine angemessene Location für das letzte Treffen des QM-Systems: die Spreearche in Berlin.**

[www.dmg-ag.com/](http://www.dmg-ag.com/)  
**RECHNER**



# Rechnet mit Deinen Preisen

# Unternehm' was

## Neues Seminar feiert Premiere

**CAMPUS** Vom 18. bis 20. Mai trafen sich einige führende Köpfe der Möbellogistik in Berlin-Köpenick, um sich an drei Tagen über die drängenden Fragen des Marktes und der unternehmerischen Kernaufgaben auszutauschen.

Die Locations für die Veranstaltung waren mit Bedacht gewählt: Bei der Überfahrt über den Müggelsee mit einem Floß wurden die Gedanken gereinigt, um im Anschluss frohen Mutes in die offene Diskussion einzusteigen.

Frank Breitschwerdt, Inhaber und Geschäftsführer der Agentur „100-Punkte“ aus Düsseldorf brachte viele Gedanken mit, die dem einen oder anderen auch Handlungsbedarf im eigenen Unternehmen aufzeigten.

Nach einer Analyse der eigentlichen unternehmerischen Kernaufgaben sensibilisierte Breitschwerdt die Gruppe für

die immer wichtiger werdende strategische Ausrichtung der eigenen Marke und unternehmerischen Tätigkeit auf den individuellen Zusatznutzen der Unternehmen. „Es gibt immer nur einen, der der Günstigste sein kann“, sagt der PR-Profi. „Wenn Leistungen vergleichbar sind, entscheidet immer der Preis. Und das ist niemals unser Ziel.“

Gemeinsam und individuell wurden Unternehmensvision, die daraus folgende Mission und die unternehmensindividuellen Werte herausgearbeitet und die Besonderheiten und Kompetenzen der Einzelnen hervorzuheben, denn „wer allen

### „Viele interessante Inspirationen und tolle Kollegen“

„Es gab viele interessante Inspirationen, vor allem von den vielen tollen Kollegen und Kolleginnen, welche ihre Tipps geteilt haben. Das war für mich inspirierend. Gut war der Platz für die ganzen Gespräche untereinander. Das Seminar hat mich in unserer Arbeit bestärkt: Wir sind auf einem



**Martin Lüneburg, A&B Abendland & Michael Bullinger Umzüge**

guten Weg, aber ich wurde motiviert weiterzumachen. Empfehlen kann ich das Seminar allen, die noch vor der Umstellung auf ein modernes Marketing sind, z.B. vor dem Umstellen auf eine neue Website.“



**Andreas Rakow, Bartel & Lück Logistik**

„Den Austausch fand ich super. Schön, so vielseitige Unternehmer kennenzulernen und sich über Grundsätze sowie Wissen auszutauschen. Natürlich sind wir alle im gleichen Bereich tätig und sind daher nicht komplett verschieden, aber das Schöne ist, dass jeder Dinge anders erledigt und dies uns allen dabei hilft besser zu werden. Ich musste im Seminar feststellen, dass wir unsere Vision, unser Leitbild optimieren müssen. Ich habe Denkanstöße bekommen, wie wir unsere Serviceleistungen noch verbessern können.“



gefallen will, gefällt am Ende niemandem“, weiß Breitschwerdt.

Wie man sich die Zeit verschafft, sich auf das Wesentliche und die strategische Ausrichtung zu konzentrieren und nicht im Tagesgeschäft unterzugehen, erarbeiteten sich die Teilnehmenden gemeinsam mit Sue Ann Becker, Prokuristin der DMG und Geschäftsführerin von ProMovers, in einem Workshop rund um das Thema „Personal“.

Auch der unternehmerische Austausch kam nicht zu kurz. An drei geselligen Abendenden am See und bei einem Cocktail-Kurs bestand ausreichend Gelegenheit für die Teilnehmenden, sich untereinander auf den neuesten Stand zu bringen.



[www.dmg-ag.com/RECHNER](http://www.dmg-ag.com/RECHNER)



**Nur wenn  
Du es  
ausprobierst,  
weisst Du,  
wie gut es ist.**

Thorsten Klemt  
**06145 / 5442 - 404**  
[thorsten.klemt@dmg-ag.com](mailto:thorsten.klemt@dmg-ag.com)



# Klar Schiff gemacht

## Extraraum füllt STEUS das Lager

**FRANCHISE** STEUS Logistik ist ein noch recht junger Speditionsbetrieb im hessischen Aßlar. Als Inhaber Daniel Schiffmacher pandemiebedingt seinen Gebrauchtmöbelladen schloss, suchte er eine neue Verwendung für die Halle. Er fand sie im Lagergeschäft.



**Wenn's in die Ferne geht, kann auch der Chef nicht widerstehen: Im April durfte STEUS-Inhaber Daniel Schiffmacher den Lkw eigenhändig nach Ibiza steuern.**

**D**aniel Schiffmacher ([www.klar-schiff-macher.de](http://www.klar-schiff-macher.de)) ist trotz seiner 34 Jahre alles andere als ein Neuling: 15 Jahre Speditionserfahrung kann er in die Waagschale werfen. Vor rund vier Jahren kam für ihn der Wendepunkt in seinem Leben: Er wollte die Selbstständigkeit. Aus einem Nebenjob mit einem Hausmeisterdienst wuchs rasch eine

Spedition heran. Heute beschäftigt er fünf Mitarbeiter, ist auf der letzten Meile mit seinem Team genauso unterwegs wie mit Umzügen oder in der Neumöbellogistik. Es läuft bei STEUS.

### Lagerhaus statt Möbelmarkt

Ein Geschäftsfeld jedoch verdankt Daniel Schiffmacher ausgerechnet den Einschränkungen der Coronapandemie: An seinem Firmensitz in Aßlar steht ihm eine rund 300 Quadratmeter große Halle zur Verfügung. Dort betrieb er bis 2020 einen Gebrauchtmöbelladen – ein Geschäftsfeld, das naheliegt, wenn man in Sachen Entrümpelung und Hausmeisterservices unterwegs ist. Im Lockdown musste er das Geschäft für sechs Monate schließen und alle Kosten tragen, ohne von einem etwaigen Verkauf oder Ähnlichem profitieren zu können. Also entschied sich Schiffmacher, die Halle zu räumen und auf das Lagergeschäft zu setzen. „Dieser Bereich boomt, also haben wir gesagt, dass wir das auch anbieten wollen.“

### „Durch Extraraum passiert hier viel“

Doch anfangs lief das Geschäft nicht gut an. Es musste sich erst herumsprechen und Schiffmacher einen zweiten Weg einschlagen: Er entschied sich zum Juni 2021 für eine Teilnahme an der Extraraum-Partnerschaft der DMG ([www.extraraum.de](http://www.extraraum.de)). „Gerade durch Extraraum passiert hier richtig viel“, erklärt er. Er überlegt aktuell zusätzlich noch die Gebiete um Limburg und Esslingen mit zu übernehmen. Allerdings sei es aktuell komplizierter durch die Folgen des Ukrainekrieges, da die hohen Kraftstoffkosten seit Monaten seine Kalkulation belasten.

Inzwischen ist Schiffmachers 300-Quadratmeter-Halle komplett belegt. Sie quillt auch gerade über, weil sie einen

größeren Auftrag von einer Gemeinde bekommen haben. Diese lagert aufgrund einer Sanierung sehr viel bei ihm ein. Deswegen sucht Schiffmacher bereits eine zweite Halle im Umkreis, welche ihm noch einmal 600 Quadratmeter Fläche bieten soll.

### Flexibles Storage statt starrer Kabinen

STEUS hat sich bei seinem Lagerkonzept für eine ungewöhnliche Lösung entschieden: Die Spedition bietet größtenteils den Komfort einer Selfstorage-Anlage, kann ihren Kunden durch ihre Methode jedoch deutlich niedrigere Preise anbieten als die klassischen Selbstlageristen in seinem Einzugsgebiet. Schiffmacher setzt neben Holzboxen auf Kabinen, die er mit variabel setzbaren Bauzäunen von der Halle abtrennt. „So können wir eine Zwölf-Quadratmeter-zu einer Fünf-Quadratmeter-Kabine umbauen“, erklärt der Spediteur. „Das lässt sich so setzen, wie man will.“ Durch diese variable Wabenstruktur lässt sich der Platzbedarf des Kunden nahezu auf den Millimeter eingrenzen. So nutzen und zahlen Mieter nur die Fläche, die sie wirklich belegen. Und Schiffmacher kann so eine höhere Zahl an Kundschaft mit Platzangeboten bedienen.

### Kontrollierter Zugang für Kundschaft

Das Sicherheitsprinzip bei STEUS heißt „kontrollierter Zugang“. Nur drei Personen im Betrieb haben Zugang zu der Halle und es ist immer Aufsichtspersonal dabei, wenn eine Lagerbox geöffnet wird. Eine Videoüberwachung ergänzt die persönliche Vor-Ort-Betreuung. Zudem setzt die Spedition auf eine faire Beratung seiner Klientel: „Wer nur wenig einzulagern hat, den fragen wir, ob er sein Gut nicht besser ins Hochregallager gestellt haben möchte.“ Solche Lagerungen, zumeist handelt es sich dabei um Gartenstühle im Winter oder ein paar Umzugsboxen würden auf einer Europalette eingestreckt und so eingelagert. Schiffmacher spart so kostbaren Lagerplatz und für die Kundschaft sinkt der Preis gegenüber einen ebenerdigen Stellplatz noch einmal beträchtlich.

Für seine zweite Halle, die Schiffmacher gerade sucht, will er den bekannten 24/7-Zugang eines Selfstorages bieten. „Aber nicht zu den Konditionen, die man eben woanders findet“, erklärt er. Aktuell scheitert seine Expansion schlicht an der fehlenden Logistikimmobilie auf einem leer gefegten Markt.

-Anzeige-

**extraraum**  
LAGERUNG MIT SERVICE PLUS

Ihr Gebiet für  
**27,50 €\***



**06145 / 5442 - 166**

\* je 3-stelligen Postleitzahlengebiet pro Monat

**Jetzt exklusives Gebiet sichern**

DMG Aktiengesellschaft

| [www.extraraum.de](http://www.extraraum.de)

# Ein guter Einstieg

## Neue Campus-Workshops

**SEMINAR** Viele Aufgaben in der Umzugs- und Neumöbellogistik erfordern besondere Fähigkeiten und Wissen. Genau das macht es Neuen und Quereinsteigenden schwer, in dieser Branche Fuß zu fassen. Im DMG Campus gibt es daher zwei neue Workshops.

**K**onsequent erweitert der DMG Campus, das Bildungsinstitut für die Möbellogistik, sein Seminar- und Schulungsangebot. Nachdem in diesem Jahr erstmals mehrere Softwareschulungen für Nutzende der Umzugssoftware MoviNeo konzipiert und umgesetzt wurden, kommt nun ein zweites, völlig neues Angebot. Es richtet sich an Personal, welches neu, etwa als Auszubildende, oder quer in die Umzugs- und Neumöbellogistik einsteigt und heißt „Grundwissen für die Möbellogistik – Nützliches Wissen für ein gutes Ankommen in unserer Branche“.

### „Leichter Fuß fassen“

„Wir erweitern unser Portfolio um zwei eintägige Schulungen für neue Mitarbeitende in den ersten Wochen“, erklärt Campus-Leiterin Sue Ann Becker. **„Wir wollen es neuen Teammitgliedern leichter machen, in dieser Branche Fuß zu fassen.“**

Die DMG-Campus-Experten – der neue Workshop wird je

nach Standort von Reiner Meissner, Markus Gronwald und Thomas Goesch geleitet und geführt – verfügen über das nötige Know-how, um die komplexe Branche Umzug und Neumöbellogistik und ihre Besonderheiten erklären zu können. „Zudem geben sie praktische Tipps mit, die schon am nächsten Tag genutzt werden können“, so Becker.

### Alles, was den „Umzug“ ausmacht

Meissner, Gronwald und Goesch erklären den „Newbies“, was ein Umzug ist und welche Tätigkeitsfelder es innerhalb des Unternehmens gibt. Ebenfalls geht es um die wichtigsten Fachbegriffe und Vorschriften. Im zweiten Teil dreht sich alles um die Warenkunde, praktische Übungen, das Auftreten bei der Kundschaft sowie die optimale Schadensprävention. **„Wir haben die Schulung zum einen speziell auf das technische und zum anderen auf das kaufmännische Personal zugeschnitten, denn ein guter Einstieg ist für jeden und jede wichtig“**, erklärt Becker abschließend.

## „Sinnvoller Workshop, da Kollegen kaum Zeit für Neue finden“



*„Die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt und die damit verbundenen Personalengpässe zwingen uns, sich noch intensiver mit Quereinsteigern zu beschäftigen, die zwar häufig über sehr gute kaufmännische Kenntnisse verfügen, aber keinerlei Erfahrung in der Spedition beziehungsweise Logistik haben. Insbesondere für diese Leute ist ein intensiver Workshop mit Basics unserer Branche sinnvoll, da die Kollegen im Alltag selten die Zeit finden, Basics von Grund auf zu erklären.“*

**Lars Kleffner, Geschäftsführer August Bertram, Düsseldorf**

**Unsere  
Abdeckmaterialien  
für Böden**

**Sauber auftreten  
beim Kunden**

**-10%**

**Effektiver Schutz vor Schäden**



Rabatt gültig  
bis zum 01.08.2022

[www.dmg-ag.com/bodenschutz](http://www.dmg-ag.com/bodenschutz)



**06145 / 5442 - 0**





Foto: Adobe Stock / fizkes

## Kompakt: die Termine

**Grundwissen für die Möbellogistik – Nützliches Wissen für ein gutes Ankommen in unserer Branche**

### Für kaufmännische Angestellte:

- 30. August (Flörsheim),
- 6. September (Pulheim),
- 5. Oktober (Flörsheim).

### Für technische Angestellte:

- 31. August (Flörsheim),
- 7. September (Pulheim),
- 6. Oktober (Flörsheim).

Die Kursgebühr beträgt 455 Euro. Das Seminar wird auch als Firmenschulung am Unternehmensstandort (ab 1.550 Euro) angeboten. Mehr dazu auf [www.dmg-ag.com/campus](http://www.dmg-ag.com/campus).

## „Wir erklären Neulingen an nur einem Tag das Wichtigste“

„Bald ist die Hochsaison wieder in vollem Gange und zusätzlich beginnen neue Auszubildende und andere Mitarbeitende in den Betrieben“, weiß DMG-Campus-Leiterin Sue Ann Becker. „Das ist eine Herausforderung für alle – von der Cheftage bis hin zum Neuling selbst. Und Letztgenannten fallen viele Dinge in der Spedition auf; dass etwa ständig das Telefon klingelt - die Disposition zeitweise sogar zwei Hörer am Ohr hat –, der Ton manchmal auch rau ist und für Neulinge viele Worten fallen, die sie nicht verstehen können: Es ist die Rede von Kubikmetern, Dübelarbeiten, Abtragewegen, PC-Wannen und Transportversicherungen.“

In der Praxis würde die Betreuung durch die vielen Unwägbarkeiten des Tagesgeschäfts schnell einbrechen – „ist beispielsweise ein Fahrer ist krank geworden und ein Lkw steht halb entladen vor der Wohnung eines Kunden, der sich weigert zu bezahlen, bleibt meist nur, den neuen Auszubildenden ein Handbuch zu geben, damit diese darin schon einmal etwas zu lesen haben oder sie bei einem Azubi aus einem späteren Lehrjahr zu praken“, kennt Becker die gelebte Praxis in Logistikbetrieben. „Die Wochen gehen dann schnell ins Land und nur selten hat jemand ausreichend Zeit, den Neulingen Dinge genau zu erklären. So bleiben ihnen die meisten Abläufe in der Spedition ein Rätsel und sie wissen oft nicht, wie sie sich verhalten sollen.“

Und wenn die Neuen einen Tag lang einen Umzug begleiten, um die Praxis kennenzulernen, sei eine ideale Betreuung nicht möglich: „Selbst wenn sie sich Mühe geben, verstehen sie viele Begriffe nicht und können auch die Materialien und Tätigkeiten nicht zuordnen“, so die Campus-Leiterin.

„Irgendwann stellen sich solche Mitarbeitenden dann die Frage, ob diese Branche wirklich die richtige für sie ist. In Zeiten, in denen Personal das wertvollste Gut der Unternehmen ist, ist das eine Katastrophe.“

Jedes Unternehmen könne aber einen wichtigen Teil dazu beitragen, solche Geschichten wieder zu Erfolgsgeschichten werden zu lassen: Einarbeitungspläne, klare Zuständigkeiten für die Betreuung und die Nutzung von intelligenten Softwarelösungen helfen, den Einstieg für die Neuen leichter zu machen. „Auch der DMG Campus hat das Problem erkannt und möchte beim Onboarding neuer Mitarbeitenden unterstützen. Mit unseren neuen 'Grundwissen'-Schulungen für kaufmännisches und technisches Personal erklären wir Neulingen und Quereinsteigenden in nur einem Tag die wichtigsten Begriffe, Zuständigkeiten und Abläufe, die sie für den Start in einem Umzugsunternehmen wissen müssen.“





**NEU**

kaufmännisch  
und technisch

# Crashkurs Möbellogistik

## Grundwissen für Neu- & Quereinsteiger

- Einführung in die Geheimnisse der Umzugsbranche
- Praxisnahe Tipps und Tricks unserer Experten
- Warenkunde und Fachjargon
- Antworten auf die wichtigsten Fragen
- Personal schnell qualifizieren

[www.dmg-ag.com/quereinsteiger](http://www.dmg-ag.com/quereinsteiger)

**Jetzt Intensivschulung buchen!**

**06145 / 5442-183**

E-Mail: [campus@dmg-ag.com](mailto:campus@dmg-ag.com)



**DMG** CAMPUS



Foto: Adobe Stock / New Africa

# Licht im Dschungel von Haftung und Versicherung

**RECHT** Seiner Umzugskundschaft die Haftungsinformationen zu übergeben und sich an die richtige Form zu halten, ist wichtig. Doch ebenso bedeutsam ist es, den Hinweis auf die Möglichkeit, die Haftung zu erhöhen oder das Gut versichern, zu erklären.

**U**m die die verschiedenen Versicherungsmöglichkeiten zu begreifen, muss man die wichtigsten Grundzüge der Haftung verstanden haben. „Bei einem Umzugsvertrag haftet die Spedition mit 620 Euro pro Kubikmeter Laderaum“, erklärt Rechtsanwältin Sue Ann Becker. „Haben wir also einen Umzug mit 100 Kubikmetern auszuführen, beträgt dieser Wert 62.000 Euro. Dieser Wert bildet die absolute Haftungsobergrenze. Sollte also das gesamte Gut beschädigt werden, erhält die Kundschaft höchstens 62.000 Euro.“

Diesen Betrag erhält dieser aber nicht in jedem Fall. Innerhalb dieser Grenze erhält der Kunde Wertersatz, also die Differenz zwischen dem Zeitwert bei der Übernahme und

dem Restwert nach der Beschädigung. „Das sind regelmäßig die Reparaturkosten“, so Becker. „Dieser Wert ist extrem niedrig und das beste Argument für den Abschluss einer Transportversicherung.“

## Höherwertdeklaration

**Bei der Höherwertdeklaration gibt der Kunde pro Kubikmeter Laderaum einen höheren Wert an und erhöht somit die absolute Haftungshöchstgrenze.**

Deutlicher wird das an folgendem Beispiel: Der Kunde gibt an, dass Ihr mit 820 Euro pro Kubikmeter haften sollt, anstatt mit 620 Euro pro Kubikmeter. „Wir haben also bei 100 Kubikmetern eine Haftungshöchstsumme von 82.000 Euro. Gehen

wir von einem gewöhnlichen Schaden aus: es entsteht ein Kratzer am Schrank. Sagen wir, wir haben einen fünf Jahre alten Schrank, der beim Kauf 1.000 Euro wert war. Der Zeitwert dürfte sich auf ungefähr 250 Euro belaufen. Die Reparatur kostet 100 Euro. Also bekommt der Kunde die 100 Euro ersetzt.“ Ob der Wert nun höher deklariert wurde oder nicht, macht keinen Unterschied, weil sich die Erhöhung nur auf die Haftungshöchstsumme auswirkt. **Diese Haftungshöchstsumme wird aber in der Regel nur bei Totalschäden des Gesamtgutes erreicht, weil die Zeitwerte bei gebrauchten Möbeln in der Regel niedrig sind. Totalschäden beruhen aber meistens auf Unfällen oder unabwendbaren Ereignissen.** „In diesen Fällen haftet die Spedition ohnehin nicht“, weiß Becker. „Wenn es also zu einem solchen Schaden kommt, hat man wahrscheinlich Streit mit dem Kunden, weil er Geld für eine Absicherung bezahlt hat, die ihm nichts bringt: Diskussion vorprogrammiert.“

### Transportversicherung

Etwas anders ist das bei der Transportversicherung: Die Transportversicherung versichert nicht die Haftung der Spedition, sondern das Gut selbst – sie ist also eine Sachversicherung. Da es nicht darum geht, ob die Spedition haften würde, greift die Versicherung auch bei Unfällen, Blitzschlag, Glätte und anderen unabwendbaren Ereignissen.

„Versichert man nun zum Zeitwert, hat man dennoch ein ähnliches Problem wie bei der Höherwertdeklaration“, holt die Rechtsanwältin aus. „Gebrauchte Möbel wie Umzugsgut haben häufig einen sehr niedrigen Zeitwert. Der Kunde



Foto: Adobe Stock / Konstantin Yuganov

bezahlt also eine Versicherung, bekommt aber so gut wie kein Geld, wenn etwas kaputt geht. Etwas anderes gilt nur, wenn die versicherten Möbel relativ neu sind. Die Folge sind endlose Diskussionen und unzufriedene Kunden, was die Schadenssachbearbeitung sehr aufwendig macht.“

Anders ist das beim Abschluss einer Transportversicherung zum Neuwert. In diesen Fällen bekommt die Kundenschaft dann den Wert des Möbelstückes zum Zeitpunkt des Kaufs ersetzt. Das ist auch nicht immer ideal, weil manche Dinge heute natürlich viel teurer sind als vor zehn Jahren wie beispielsweise Fernseher. „Es ist aber die beste Möglichkeit, trotz des Schadensfalles einen zufriedenen Kunden zu behalten“, rät Becker.

**Ein zusätzliches Plus ist für die Rechtsanwältin eine Transportversicherung: Wenn Schäden entstehen, belastet das nicht die Verkehrshaftungspolice des Spediteurs.** „Zudem bleiben die Prämien stabil und ein bisschen Geld verdienen lässt sich dank des Besorgungsaufschlages auch“, so Becker.



## Mover-Plus-Police

Der Versicherungspartner der DMG, der Makler Schunck, bietet im Rahmen der völlig neu gestalteten Mover-Plus-Police nur noch die Möglichkeit der Neuwertversicherung. „Eine zeitgemäße Lösung, die für Spediteure ausschließlich von Vorteil ist“, empfiehlt Rechtsanwältin Sue Ann Becker.

# Bezahltes Wissen

## So hoch fördert das BAG Seminare

**SEMINARE** Die Zahl der Seminare des DMG Campus, die durch das BAG förderfähig sind, wächst im Monatstakt: Bereits zehn Veranstaltungen lassen sich buchen und mit hohen BAG-Auszahlungen erstatten. Die Antragsstellung übernimmt auf Wunsch die DMG.



Fotos: DMG

**Noch nie waren so gute Tipps beim DMG Campus so günstig zu haben: Seminare wie die von DMG-Campus-Coach Reiner Meissner (r.) Werden hoch vom BAG gefördert.**

**M**it dem Förderprogramm „Weiterbildung“ hilft und unterstützt das BAG Unternehmen des Güterkraftverkehrs, wenn diese „die branchenbezogene Qualifizierung ihrer Beschäftigten vorantreiben“

wollen. Darunter fallen ausschließlich „allgemeine Weiterbildungsmaßnahmen in Form von Lehrgängen, Seminaren und Schulungen“, welche das Bundesamt für Güterkraftverkehr in einem Maßnahmenkatalog auflistet. Das Anmeldeverfahren ist im Einzelfall aufwendig und komplex, da vor der Buchung einer Weiterbildungsmaßnahme ein Antrag auf eine entsprechende Förderung gestellt werden muss und auch die ausgewählte Weiterbildung verschiedene Voraussetzungen erfüllen muss. Für die Mühen winken jedoch hohe Erstattungssummen durch das BAG.

**Die DMG hat alle Grundlagen geschaffen, dass ein Großteil des Campus-Seminarprogramms dafür förderfähig ist: Insgesamt neun Seminare sowie die Firmenschulung erhalten aus dem Topf des Bundesamts für Güterverkehr eine üppige Förderung** – ein echtes Rechenbeispiel ist rechts oben auf dieser Doppelseite abgebildet.

### **Alle 60 Anträge bereits genehmigt**

Zum Ablauf: Noch vor der Buchung eines Campus-Seminars stellt die DMG den Antrag auf Förderung beim BAG. „Auf die Genehmigung muss in der Praxis nicht gewartet, alle unsere bislang im Auftrag gestellten rund 60 Förderanträge werden vom BAG anstandslos genehmigt“, erklärt Thorsten Klemt, der von Seiten der DMG die Antragsstellung betreut.

Auch über die Erstattung weiß Klemt nur Positives zu berichten: „**Nachdem die Seminarrechnung von dem Unternehmen bezahlt wurde, weisen wir das dem BAG nach und in der Regel erfolgt bereits nach zwei oder drei Tagen die Erstattung direkt auf das Konto des Unternehmens.**“ Welche Seminare förderfähig sind, ist im Infokasten rechts auf dieser Doppelseite aufgelistet.

## Förderung von Seminaren durch das BAG

DMG: Kosten Firmenschulung		1.550,00 €
BAG: Förderung der zu schulenden Mitarbeiter mit 12,- € pro Std. bei 10 Std. Schulungsdauer	11 Mitarbeiter	1.320,00 €
BAG: Förderung Spesen mit 30,- € pro MA pro Tag	11 Mitarbeiter	330,00 €
<b>Angerechnete Gesamtsumme für die Förderung durch das BAG</b>		<b>3.200,00 €</b>

**Kleine Firmen werden mit 70% der Kosten der Gesamtsumme gefördert** **2.240,00 €**

**Höhe der maximalen Förderung für kleine Firmen mit 3 LKW**  
Anzahl LKW über 7,5 t à 1.050 pro LKW 3 3.150,00 €

**Auszahlung durch das BAG** **2.240,00 €**

**Keine Beispielrechnung, sondern ein echter Förderantrag, der durch das BAG so genehmigt worden ist: Zusätzlich zu den reinen Kosten einer Firmenschulung erstattet das BAG auch ein Ausfallhonorar für die Teilnehmenden aus dem Betrieb und Spesen; von der Gesamtsumme aller für das Unternehmen anfallenden Kosten werden bis zu 70% erstattet.**

### Diese DMG-Campus-Seminare werden durch das BAG gefördert

Das Bundesamt für Güterverkehr fördert in seinem Weiterbildungsprogramm fachbezogene Maßnahmen mit einer Mindestdauer von vier Unterrichtsstunden (jeweils mindestens 45 Minuten), bei denen das Lehrgangspersonal und die Weiterbildungsteilnehmenden persönlich oder virtuell anwesend sind. Folgende neun Seminare des DMG Campus, dem Bildungsinstitut für die Möbellogistik, sind förderfähig:

- Der Disponent - Koordination, Organisation und Überwachung
- Der Möbelwagen - beladen, stauen und zurren
- Spezialverpackungen - Übersee, Antiquitäten und Kunst
- Transport- und Tragetechnik - Überbelastung verhindern und Schäden vermeiden
- Verpackung von sensiblen Gütern - Besonderheiten bei Glas und Porzellan
- Recht in der Umzugslogistik - Fallstricke erkennen, rechtssicher handeln und Gewinne maximieren
- MoviNeo Angebotserstellung – sinnvolle Nutzung aller



- Funktionen, mit Besichtigungsapp und Umzugsrechner
- MoviNeo Verwaltung – Rechnung, Lagerabrechnung, Mahnung und Datenweitergabe
- MoviNeo Firmenschulung – Basisschulung oder Qualifizierung, alle Module nach Bedarf
- Firmenschulung zu den erstgenannten Seminaren

**Ansprechpartner für die Ausführung der Förderanträge durch die DMG ist Thorsten Klemt (Tel.: 06145 5442-404, [campus@dmg-ag.com](mailto:campus@dmg-ag.com)).**

# Natürlich gemacht

## Neuer Kalender und Öko-Papier

**VERLAG** Brandeis Verlag und Medien ist einer der größten Kalenderlieferanten für die deutschen Möbellogistiker. Mit einer neuen Öko-Produktreihe aus 100 % Recyclingpapier sowie erstmals einem 5-Monats-Kalender als Budgetversion kann 2023 kommen.

### SCHNELLE BLITZ UMZÜGE

Schieferstein 11 a  
65439 Flörsheim

Tel. 06145 54 42 400  
info@schnelle-blitz-umzuege.de  
www.schnelle-blitz-umzuege.de



Privat Umzüge • Büroumzüge • Internationale Umzüge • Lagerung

November	November 2022	Novembre	Dezember	December 2022	Décembre
44	1 2 3 4 5 6		48	1 2 3 4	
45	7 8 9 10 11 12 13		49	5 6 7 8 9 10 11	
46	14 15 16 17 18 19 20		50	12 13 14 15 16 17 18	
47	21 22 23 24 25 26 27		51	19 20 21 22 23 24 25	
48	28 29 30		52	26 27 28 29 30 31 1	

Januar	January 2023	Janvier
1 2 3 4 5 6 7 8		
9 10 11 12 13 14 15		
16 17 18 19 20 21 22		
23 24 25 26 27 28 29		
30 31		

Februar	February 2023	Février	März	March 2023	Mars
5	1 2 3 4 5		9	1 2 3 4 5	
6	6 7 8 9 10 11 12		10	6 7 8 9 10 11 12	
7	13 14 15 16 17 18 19		11	13 14 15 16 17 18 19	
8	20 21 22 23 24 25 26		12	20 21 22 23 24 25 26	
9	27 28		13	27 28 29 30 31	

33 mal 70 Zentimeter große 3-Monats-Kalender sowie der 33 mal 90 Zentimeter große 4-Monats-Kalender bieten eine optimale Übersicht für die vorausschauende Planung auf den ersten Blick. Beide Modelle werden auch für den Jahrgang 2023 unverändert angeboten – allerdings ergänzt um eine echte Öko-Version. Denn beide Kalender gibt es erstmals aus 100 % recyceltem Papier. Wer als Spedition nachhaltig im Markt agiert und gegenüber der Kundschaft den CO2-Abdruck von Aufträgen ausweist, kann so seine grüne Seite für 12 Monate als Goodie verschenken. Gedruckt werden die Kalenderblätter auf Papier mit dem „Blauen Engel“, allerdings darf der Spediteur mit diesem Siegel nicht werben, weswegen seitens des Brandeis Verlags erkennbar im untersten Feld der Kalender der unübersehbare Aufdruck „moveGREEN“ prangt und diese gegenüber der Kundschaft deutlich als Recyclingprodukte ausweist.

### Erstmals übersichtliches Budgetmodell

Ergänzt werden die beiden Modelle „A“ und „B“, so heißen sie im Brandeis-Produktkatalog, für das Jahr 2023 mit einem kompakten 5-Monats-Kalender. Diese als Budgetmodell konzipierte Jahresübersicht ist nur 30 mal 56 Zentimeter groß und eignet sich beispielsweise gut als Präsent für die private Kundschaft. Durch eine neue Kalenderblattaufteilung – sie zeigt den laufenden Monat mittig plus 2 vergangene Monate oben und 2 kommende Monate unten – ist das neue Einstiegsmodell zudem mit einer überdurchschnittlich sichtbaren Kopfkappe ausgestattet: Diese ist 30 mal 15 Zentimeter groß, nimmt also über ein Viertel des kompletten Produkts ein. Kleiner Wermutstropfen für die Öko-Vorreiter: Das neue Modell ist vorerst nur in der klassischen Papierqualität und nicht aus Recyclingmaterial erhältlich.

### Geringere Bestellmengen möglich

Eine weitere gute Nachricht gibt es seitens des Mindestbestellvolumens: Auch da hat Brandeis mit der Serviceschere größer geschnitten, erstmals sind geringere Bestellmengen möglich, Kalender werden bereits ab 50 Exemplaren gefertigt.

**Mehr Monat, weniger Kosten: Neben den 3- und 4-Monats-Klassikern gibts erstmals ein 5-Monats-Budget-Modell (Bild o.).**

**S**ie sind die ausgereiften Standardmodelle für die zumeist gewerbliche Kundschaft von Möbellogistikern: Der

# Nicht alles wird teurer

## Mieten statt kaufen

SEIT 10 JAHREN  
PREISSTABIL



[www.dmg-ag.com/MIETEMICH](http://www.dmg-ag.com/MIETEMICH)



Ihre Ansprechpartnerin  
**LEA KUMHER**  
06145 5442 - 162  
[lea.kumher@dmg-ag.com](mailto:lea.kumher@dmg-ag.com)





Fotos: DMG (4), Haberling (1), Krügel (1)

# Hinter den Kulissen

## Die vielen Facetten der DMG

**SEMINARE** Sie heißen Markus, Thomas, Reiner, Sue Ann und Manuel: Nahezu täglich gibt auf [fb.com/wirsindDMG](https://fb.com/wirsindDMG) vom Campus-Dozenten- und dem DMG-Arbeitsschützer-Team neue Bilder aus vielen Seminaren und aus Speditionen. Ein Bilderbogen.



**S**ie inspizieren und prüfen Regale, kontrollieren Speditionshallen, lehren korrekte Tragetechniken und rechtliche Grundlagen, sind mit viel Herzblut und Energie bei der Sache und in der Branche hochgeschätzt: Unsere Dozentinnen und Dozenten lassen sich auf der Social-Media-Seite [fb.com/wirsindDMG](https://fb.com/wirsindDMG) regelmäßig bei ihrer Arbeit beobachten, sei es bei Firmenschulungen vor Ort in den Räumen der Spedition oder auch in einem unserer Seminarzentren. Wir haben ein paar dieser Schnappschüsse für Sie herausgesucht. Besuchen und abonnieren Sie gerne diese Seite.

### IMPRESSUM

umzug, transport & logistik ist ein Produkt der:

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG, Schieferstein 11a, 65439 Flörsheim, Telefon: 06145-544 2 4 00, Fax: 06145-5442 410  
Email: [info@brandeisverlag.de](mailto:info@brandeisverlag.de), [www.brandeisverlag.de](http://www.brandeisverlag.de)

Geschäftsführung: Eckhard Weber

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

Gestaltung & Satz: Brandedis Verlag und Medien

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH, Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.

# Kannste einstecken

Auch unterwegs strukturiert arbeiten

**MoviApp  
Besichtigung**

Digitale Aufnahme  
aller Umzugsparameter  
direkt beim Kunden

Offline  
nutzbar

Vollständige und lesbare  
Arbeitspapiere

**MoviApp  
Arbeitschein**

**MoviWeb  
Umzugsrechner**

Preiskalkulation direkt  
beim Kunden vor Ort



Alle Daten sicher  
auf deutschen Servern.

*Smarte Ergänzungen der MoviNeo Produktwelt*

Ihr exklusiver  
**Vertriebspartner**

[www.dmg-ag.com/movineo](http://www.dmg-ag.com/movineo)



06104 / 689 51-0

[info@neometrik.com](mailto:info@neometrik.com)

# Licht an

im Zuhause der  
Möbellogistik.



Seit dem 01. Juli 2022 ist ProMovers, das Zuhause der Möbellogistik, endlich offiziell bewohnt.

Geplant, umgesetzt, gebrainstormt, schön gemacht, renoviert und programmiert haben wir natürlich schon seit Monaten. Aber jetzt ist es endlich offiziell und wir sind mit unseren jetzt schon 50 Mitbewohnern eingezogen.

Ein paar Zimmer sind in unserem Zuhause für Eure Betriebe noch frei und reserviert. Wenn Du also eine Heimat für Deine Probleme, Sorgen, Themen, Lösungen und Ideen suchst oder einfach nur mit den besten Möbellogistikern fachsimpeln willst: Wir sind unten in der Küche und freuen uns auf ein Schwätzchen mit Dir.

**ProMovers. Das Zuhause der Möbellogistik.**

Sue Ann Becker  
Geschäftsführerin ProMovers e.V.

SueAnn@ProMovers.de  
06145 - 54 42 100



Besuch uns doch schon mal im Netz unter [www.ProMovers.de](http://www.ProMovers.de)

