

4/2023

75
Jahre
1947-2022

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

77. Jahrgang | 15.04.2023
ISSN 0047-780X

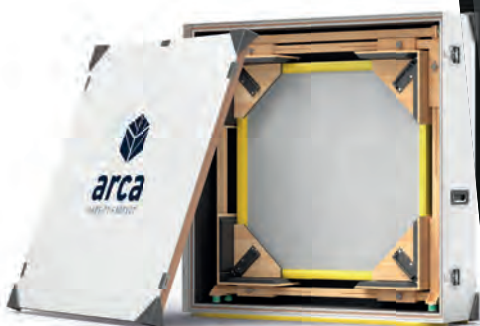
www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



**Volldampf, voll digital:
Niesen neue Dispo**



**Vollholz, voll gut: Hasen-
kamps Öko-Bilderkiste**

- Anzeige -

**Echte Qualität
ist professionell.**

Das aktive Netzwerk
der Möbellogistik.

 **PRO
MOVERS**

Mensch, Mitarbeiter! Rund ums Personal



WIR SIND PROMOVERS

Du fehlst? Kontaktiere uns und werde ein Teil von uns.



Ein „Movers Detective“ und ein Buch macht wirklich kluch'

Tach auch und ein herzliches Hallo,

gerade mal zwei Tage vor Redaktionsschluss klopfte William Hermsdorf per Mail bei mir und Brandeis-Verleger Eckhard Weber an: „Nach langer Überlegung hat's mich nun doch in die Umzugsbranche zurückgezogen“, schrieb er uns beiden. „Wäre mein Lebenslauf eine Doku, hieße sie ‚Movers Detective‘, bei welcher der Täter immer wieder an den Tatort zurückkehrt: Ich eröffne nun mit Fretbay zusammen den deutschen Markt. Das wird eine spannende Aufgabe.“ Nun, zu dem Zeitpunkt hatten wir die Geschichte über den Deutschlandstart des französischen Low-Budget-Onliners bereits komplett im Kasten (Seite 20), aber wahrscheinlich war das eh nicht unser letzter Kontakt mit Ex-Moving-Mann William. Es ist fraglos eine der spannendsten Personalrochaden des Jahres und irgendwie kommt man von dieser Branche wohl wirklich nicht los: Wer einmal Möbeler war, bleibt immer einer (...hat hier jemand gerade Yvonne Tögel gesagt?).

Für den Bücherschrank

Themenwechsel: Wer uns auf Facebook oder LinkedIn verknüpft hat oder folgt, dürfte meine Freudensprünge über das exzellent gemachte Jubiläumsbuch des niederländischen Umzugslogistikers Van der Ent dort vielleicht mitbekommen haben. Auf Seite 47 stellen wir es in dieser Ausgabe auch redaktionell vor, obwohl es regulär nicht zu bestellen ist und die Sprachbarriere trotz der traumhaften Bilderflut nicht zu verachten ist. Das Buch steht aktuell auf dem einzigen Schrank



Fotos: Krumbiegel (3)

in meinem Büro. Mit breit aufklappten Seiten. Es ist ein grandioser Ritt durch 100 Jahre Möbeltransport und eines der besten Bücher über die Geschichte dieser Branche. Für mich darf und muss es gleichberechtigt neben dem 2020 erschienenen (und übrigens immer noch erhältlichen) Megawerk der „British Association of Movers“ stehen, die mit „Pantehnicon“ einen Bogen über rund 200 Jahre Umzug und Transportfahrzeuge spannen. Paul Fox von Fox Moving hatte seinerzeit mehrere Monate in die Erstellung dieses Werks gesteckt (Bild u. l.).

Saurier, Nacktputzer, Umzugskunden

Es fällt mir schwer, für diese Ausgabe von irgendeinem „roten Faden“ zu sprechen: Ich glaube, in den letzten Monaten war die Bandbreite unserer Storys und Geschichten noch nie so weit auseinandergefächert wie dieses Mal. Neben unserem großen „Personal“-Schwerpunkt gleich zu Beginn geht um den Digitalisierungsprozess eines großen Umzugslogistikers und dessen Fahrplan, wie Deutsche und Österreicher, verglichen mit ihren europäischen Nachbarn, leben und umziehen, einen Kinofilm mit nacktputzenden Möbelpackern, den bislang abstrusesten Umzugs-Lkw des Jahres, den die Polizei aus dem Verkehr zog, eine Typologie der Umzugskunden, die Ihnen und Ihrem Team täglich begegnen und wie man diese am besten abholt, die Hasenkamp-Entwicklung einer Kunsttransportkiste für den breiten Markt, die erstmals zum Kauf angeboten wird und einen sechs Meter großen Saurier, der als Spezialtransport unterwegs war. Tja. Und jetzt blättern Sie bitte ganz schnell um: Diese und viel, viel mehr Themen warten in unserer verwirrenden Nummer vier des Jahres auf Sie.

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

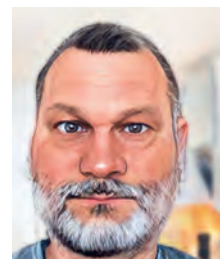


Foto: BAR

EDITORIAL

Ein „Movers Detective“ und ein Buch macht wirklich kluch' 3

BILD DES MONATS

Marcos „Zügelmann“ und warum auch Frauen sie mögen 6

NEWS 8

TITEL

Mensch, Mitarbeiter!
Rund ums Personal 12

Mitarbeiterwerbung anders:
Personalakquise mit Storytelling 14

Das bedeutet „Umzug“: Zwei Tonnen
Last heben und tragen 16

Sprachlern-App bei Hermes:
Mitarbeiterhilfe und -controlling 17

Mitarbeiter an sich binden:
Abwerbeversuche nehmen zu 18

Akquise mit Praktikanten: Krude
Methoden bei Reloadvisor 19

„Im Billigumzug die Nr. 1“: Hermsdorf
dockt bei Fretbay an 20

Gehrigs Spezialteam: Eigene Inklusions-
abteilung 22

BUSINESS

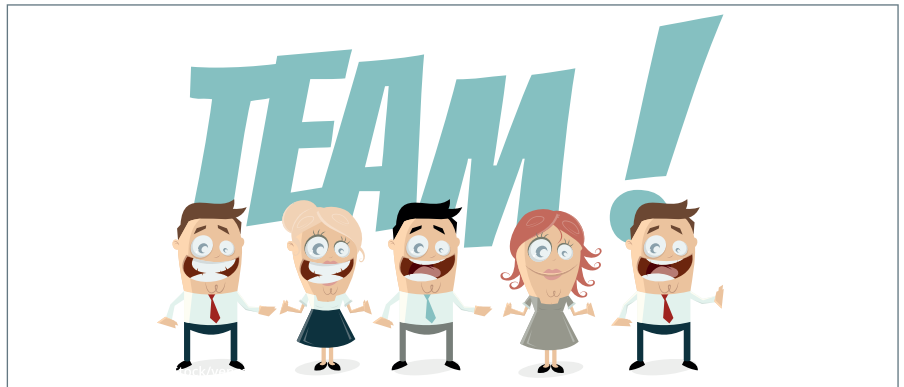
„Objektbasiert ist wichtig“: Niesen stellt
auf volldigitale Dispo um 24

„Die Super-Entrümpler“: Keine TV-Serie,
sondern echtes Leben 27

Wer wohnt mit wem wo: Wie Europäer
leben und umziehen 28

Start-up bei Hartmann: Palprint fertigt
Spezialverpackungen 31

Highlights



Grafik: Adobe Stock/shockfactor.de

Mensch, Mitarbeiter! Rund ums Personal

Es war der in deutlicher Sprache abgefasste Beitrag unseres Kolumnisten Thomas Goesch in der letzten Ausgabe über Teamarbeit, Kommunikation und Mitarbeiterumgang, dass wir uns diesen Themenkomplex für diese Ausgabe als Titelthema ausgesucht und sieben vollkommen unterschiedliche Strecken zusammengeführt haben.

12



Foto: Hasenkamp

Hasenkamps Arca, die Öko-Klimakiste

„Made to protect“ steht unter dem Produktnamen „Arca“ auf ihr: Kunstlogistiker Hasenkamp hat eine neue Transportkiste entwickelt.

32



Foto: Adobe Stock/Animafiora PicsStock

„Bitte keine Werbung“: Umzugsfirmen-Flyer

Am Briefkasten pappte „Bitte keine Werbung“ – die Flyer einer Umzugsfirma landeten vor dem Eingang und der ganze Fall vor dem Amtsgericht.

35

der Ausgabe 04.2023

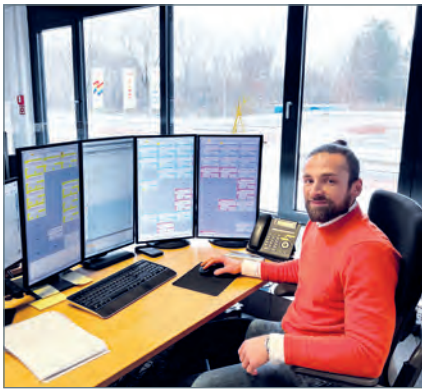


Foto: Nobile/Niesen

Niesen stellt auf volldigitale Dispo um

Seit 2022 stellt Niesen schrittweise auf eine volldigitale Disposition um. Was dabei zu berücksichtigen ist, erklärt Niesens Dispo-Leiter Luigi Nobile.

24



Foto/Grafik: Remax

Studie: Wie Europäer leben und umziehen

Es ist eine der ungewöhnlichsten Statistiken aus dem Bereich „Leben und Wohnen“: Ein Report schlüsselt auf, wer wo mit wem lebt und umzieht.

28



Foto: Verleih 24 Bilder

„You sexy Möbelpacker...“ Frauen-Komödie im Kino

Eine Frau kauft eine Umzugsfirma und schickt deren gut gebautes Männerpersonal zum Nacktputzen mit „Extras“. Darum geht's in einem neuen Kinofilm.

48



Grafik: Adobe Stock/jaz_online

Praxis-Tipps Typologie: „Hilfe, ein Kunde!“

Ohne König Kunde bliebe die Kasse leer und der Lkw auf dem Hof. Mit Augenzwinkern gehts im 22. Teil der Praxis-Tipps um die Umzugskudentypologie.

50

Arca, die Öko-Klimakiste: Hasenkamps Nachhaltigkeitsstart..... 32

RECHT

Recht in Kürze 33

Fallstricke Betriebsverkauf: Steuerliche Regelungen 34

„Bitte keine Werbung“: Umzugsfirmen-Flyer im Hausflur 35

MARKTPLATZ 36

GEWERBE

News aus der Branche 44

„You sexy Möbelpacker...“: Frauen-Komödie im Kino 48

Umzug mit Vollschrott-Lkw: Berliner Spediteur mit illegalem Team 49

PRAXIS TIPPS:

„Hilfe, ein Kunde!“ Umzugstypen ganz menschlich..... 50

Goesch auf Reisen: Kolumne 54

Neue Produkte 56

Cartoon: Shit happens! Von Ralph Ruthe..... 57

Glosse: „Papa, einen großen Saurier!“, Sperrgutlieferung aus Freizeitpark..... 58

Impressum 58

Titelfotos (v. l.): Adobe Stock, Niesen/Nobile, Hasenkamp



Marco Falchi ist Inhaber der „Marco Falchi AG, Die Zügelmäner“. Er war gerade einmal 21 Jahre alt, als er 1986 im schweizerischen Liestal mit einem Kleinlastwagen seine Umzugsfirma eröffnete. Ein beständiges Wachstum führte dazu, dass aus dem Ein-Mann-Unternehmen 1990 eine Aktiengesellschaft wurde. Im Laufe der Jahre wurde die Geschäftstätigkeit um die Bereiche „Kunst- und Antiquitätentransporte“ sowie „Möbellogistik“ erweitert. 1997 verlegte Falchi den Firmensitz nach Bubendorf, wo die Firma ein bestehendes Gewerbehaus erwarb. 2015 bezog die Marco Falchi AG eine eigens geplante und neu gebaute Liegenschaft in Liestal. In diesem Neubau gibt es ein großes Möbellager, eine Fahrzeughalle, einen Packshop, einen Warenlift und mehrere Anfahrrampen – für die Zügelmäner (über 30 Voll- und Teilzeitmitarbeiter) stehen großzügige Büro- und Aufenthaltsräume zur Verfügung. Marco Falchi setzt jährlich rund 1.000 regionale, nationale und internationale Umzüge und Transporte aller Art um. Wenn Marco Falchi nicht in der Firma oder vor Ort bei Umzügen anzutreffen ist, joggt er gerne durch die Wälder, ist in der Fasnacht oder beim Chienbäse aktiv und natürlich gerne bei seiner Frau.

© Marco Falchi AG



Marcos „Zügelmannen“ und warum auch Frauen sie mögen

Sein Unternehmen hat dasselbe „Problem“ wie wir mit unserem Zeitschriftentitel: Marco Falchi's „Die Zügelmannen“ sind genauso wenig geschlechterneutral wie der möbelspediteur. Wir stellten dem Mann mit dem wahrscheinlich besten Facebook-Zeugnis der Umzugsbranche* vier politisch vollkommen korrekte Fragen zu Zügelmannen und -frauen.

Herr Falchi, wann haben Sie Ihren Firmennamen um die „Zügelmannen“ ergänzt?

Falchi: Unsere Firma heißt schon über 30 Jahre „Marco Falchi, die Zügelmannen“.

Arbeiten bei Ihnen ausschließlich Männer im gewerblichen Bereich oder gibt es auch eine „Zügelfrau“ bei Ihnen?

Falchi: Wir haben nur Zügelmannen und keine Frauen.

Identifizieren sich bei Ihrem kaufmännischen Personal auch die Frauen mit dem Begriff „Zügelmannen“?

Falchi: Unsere Frauen im Büro identifizieren sich mit dem Namen und haben dazu auch noch nie eine Bemerkung gemacht.

Sie haben in der langen Zeit, die Sie am Markt sind, doch bestimmt Rückmeldungen zu dem Begriff „Zügelmannen“ bekommen. Was sagen Ihre Kunden, was Ihre Kundinnen?

Falchi: Wir haben bezüglich unserem Namen bisher keinerlei Rückmeldungen von Kunden erhalten.

* „Das beste Umzugsunternehmen. Sauber, effizient und sehr nette Angestellte, kann ich bestens empfehlen. Mein Sohn arbeitet sehr gerne bei ihm.“ „Super-Chef.“ „Top-Umzugsfirma.“ „Wir haben ihm unser wertvolles Archiv anvertraut. In seinem Geschäft wissen wir es gut aufgehoben. Ein super Geschäftspartner.“



DB Schenker: 100 E-Lkw bis 2026

Der Logistikdienstleister DB Schenker hat mit Nutzfahrzeughersteller MAN Truck & Bus als erster Kunde eine Vereinbarung zur Übernahme von 100



Foto: DB Schenker

MAN Lowliner und Wechselbrücken-Lkw mit E-Antrieb. Die ersten Fahrzeuge sollen im ersten Halbjahr 2024 übergeben werden.

„Wir wollen so früh es geht Erfahrungen mit E-Trucks in der Praxis aufbauen“, erklärt Cyrille Bonjean, Head of Land Transport bei DB Schenker Europa, den Vertrag. „So können wir für die Wirtschaft schnell ein Angebot schaffen, Lieferketten klimafreundlicher zu gestalten. Das bringt uns unserem Ziel, im Landtransport bis 2040 net zero unterwegs zu sein, wieder einen Schritt näher.“

Die ersten Elektro-Trucks werden in einer Kleinserie im ersten Halbjahr 2024 auf dem Serienband am Stammsitz in München produziert. Zu den Erfahrungen, die Schenker mit den batteriebetriebenen Lastern in der Praxis sammeln will, gehören die Errichtung eigener Ladeinfrastruktur, eine intelligente Routenplanung sowie weitere digitale Telematik-Dienste.

Die ersten E-Lkw werden Volumen-Sattelzugmaschinen sein, sogenannte Ultra-Sattelzugmaschinen: Die geringe Aufsattelhöhe von etwa 95 Zentimetern ermöglicht es, Volumen-Trailer mit drei Metern Innenhöhe elektrisch zu transportieren.

Die weiteren Elektro-Lkw, die in den Jahren 2025 und 2026 ausgeliefert werden sollen, sind als Ultra-Sattelzugmaschinen sowie Wechselbrücken-Lkw vorgesehen.



Foto: Settelen

Settelen zieht um und baut 83 Wohnungen

Selbst die Baseler Zeitung nennt es das „historische Settelen-Areal“: Der ausufernde Multi-Komplex des Schweizer Mischkonzerns – neben einer Umzugs-sparte ist am Firmensitz im Iselinquartier auch eine Tankstelle, eine Autovermietung, ein Neuwagenverkauf sowie ein Omnibus-Reiseunternehmen angesiedelt – ist bald Geschichte, ein neues Baugesuch für das Gelände wurde eingereicht. Settelen zieht von seinem alten Stammsitz weg, auf dem bisherigen Areal sollen Häuser mit insgesamt 83 Wohnungen entstehen. Rund 20 Millionen Euro soll das Projekt kosten.

Settelen ist eine der ältesten, noch aktiven Umzugsfirmen der Schweiz – 1883

gilt heute als Gründungsdatum. In dem Jahr hatte Julius Settelen das 1881 gegründete Personentransportunternehmen Rössliträm übernommen, ab 1893 bot er zudem Droschkenfahrten an. Die Bauarbeiten für die neuen „Settelen Höfe“ (settelen-hoeffe.ch), so der offizielle Name, sollen noch dieses Jahr beginnen, für 2025 rechnen die Eigentümer mit der Fertigstellung der Häuser. Das Settelen-Areal prägt mit seinem unverwechselbaren Erscheinungsbild seit mehr als 100 Jahren das Viertel. Beim Neubau wird der vordere Hof mit seinem charakteristischen Tor als „identitätsstiftendes Element für das gesamte Quartier“ erhalten bleiben.

Kühn verlässt Movu.ch: Landau neuer CEO



Foto: Movu.ch

Simone Kühn verlässt den Schweizer Umzugsvermittler Movu.ch nach sieben Jahren – sie war 2015 in das Unternehmen eingetreten und hatte 2020 die Rolle als CEO eingenommen. Ihr Nachfolger ist Jonathan Landau: Seit 1. März hat er die Leitung der Baloise-Tochter inne. Landau wechselt von der Neuen Zürcher Zeitung, wo er für das digitale Produktportfolio des Medienhauses zuständig war. Zuvor hatte er in diversen Branchen Führungsrollen im Digitalgeschäft inne, unter anderem bei der Adecco Group und bei Tutti.ch, wo er von 2011 bis 2018 COO war. Er will „die Strategie von Movu gemeinsam mit

dem starken Team weiterentwickeln und unser Wachstum als führende Plattform im Schweizer Umzugsmarkt vorantreiben“, sagte er in seiner Antrittsrede. „Mit Jonathan gewinnen wir eine Führungsperson mit großer Erfahrung in der Digitalbranche“, ist Urs Bienz, CFO von Baloise und Verwaltungsratspräsident der Movu AG, mit dem Neuen an der Spitze zufrieden. „Er hat bereits mehrere digitale Plattformen aufgebaut und zum Erfolg geführt. Damit bringt er das nötige Rüstzeug mit, um Movu erfolgreich in die nächste Phase zu führen.“ Worin diese nächste Phase des Onliners bestehen soll, ließ Bienz offen. Wohin es Landaus Vorgängerin ziehen wird, ist ebenfalls noch offen: Kühn will in einem längeren Sabbatical Kraft für neue Herausforderungen suchen. Movu nennt sich selbst die „größte Umzugsplattform der Schweiz“: Seit der Gründung 2014 habe es über 55.000 Kunden beim Umziehen begleitet. Seit 2017 gehört das Unternehmen mit Sitz in Zürich zur Baloise-Versicherungsgruppe.

Geschäftsaufgabe: Paul Hitzel schließt Betrieb

„Ein Unternehmen, drei Generationen“ - dieser Slogan prangte bis Ende März über der Spedition von Paul Hitzel (Foto) in Mülheim-Kärlich. Erst vor 13 Jahren hatte die zweite Generation, Herbert „Herb“ Hitzel, die Firma UM-Trans Transport & Logistik an seinen Sohn Paul übergeben, der nun Ende März die Tore für immer schloss. Die genauen Gründe für die Geschäftsaufgabe sind nicht bekannt. Erst in **der möbelspediteur 01.2022** und **05.2022** hatten wir zwei unterschiedliche Porträts über die Hitzels und ihr Team veröffentlicht. Demnach war die Spedition 2022 „sehr gut ausgelastet“ und der Betrieb lief auch ohne regionale Werbung gut.



Foto: Weinard

Mymovingpartner mit neuer Software



Foto: Mymovingpartner

Federico Drago, Inhaber des Münchener Unternehmens Mymovingpartner, hat auf der Disponenten- und Verkaufertagung der Confem und Euromovers Anfang März (siehe auch Seite 10 in dieser Ausgabe) neue Funktionen seiner Software vorgestellt. Neben dem bekannten Onlinekalkulator hat Drago sein Programm um die Erstellung von

Angeboten, Rechnungen und Arbeitscheinen ergänzt. Die als Cloud gehostete Tech-Lösung soll „einfach in der Bedienung und Handhabung“ ausfallen und so „digitale Prozesse und Kundenbuchungen“ ermöglichen. Auch soll in der neuen Version direkt die Möglichkeit bestehen, dass ein Umzugskunde seinen Umzug direkt im Onlinebuchungsprozess mit der Finanzierung durch die Cronbank abschließt. Ursprünglich war Mymovingpartner mit einer exklusiven Bindung an Confem-Betriebe gestartet und hat dann sein Angebot für jede Umzugsspedition geöffnet, die „DIN-ISO-zertifiziert, TÜV-geprüft oder aber Mitglied im Bundesverband für Möbel & Logistik (AMÖ) sind“, so die offizielle Beschreibung.

„Noch nie so viele in die Schweiz umgezogen“

Unter der Überschrift „Dass so viele Kunden aus einem Land in die Schweiz umziehen wollen, habe ich noch nie erlebt“, berichtet die Neue Zürcher Zeitung über eine sehr hohe Zahl von wohlhabenden Norwegern, die seit Mitte 2022 aus ihrem Heimatland

aufgrund gestiegener Vermögenssteuern in die Schweiz migrieren. Die Redaktion der Zeitung sprach mit Phillip Zünd, KPMG Director im Bereich „Private Clients Tax“. Der Artikel ist via Kurz-URL t1p.de/norway-norway frei abrufbar.

Kurz notiert

Beckmann in der Stadtverwaltung Rheine

Ende Februar hat August Beckmann die Stadtverwaltung Rheine aus dem „Neuen Rathaus“ in die Übergangsliegenschaft in der Damloup-Kaserne umgezogen. Die Stadt baute beide Rathauszentren die nächsten Jahre komplett um, zudem wird ein Hotelneubau



Foto: Beckmann

errichtet. Beckmann hatte 65 Arbeitsplätze mit insgesamt 600 Kubikmetern Volumen zu bewegen, was elf Lkw-Ladungen entsprach.

MTL eröffnet eigenes Büro in Istanbul

Der Übersee-Umzugsspezialist MTL Moving Transport Logistics aus dem hessischen Friedberg hat sein erstes eigenes Büro im türkischen Istanbul eröffnet. Durch die Direktbetreuung vor Ort sollen Privatkunden und Expats betreut werden, die aus der Türkei ins Ausland ziehen oder aus Übersee in die Türkei zurückkehren. MTL ist erst seit rund 15 Jahren aktiv. Zu seinen Referenzkunden zählt das Unternehmen unter anderem Blackrock, Cisco, Nike, Converse oder Rewe.

Selfstoragemarkt 2023: „Rosige Aussichten“

Das britische Online-Magazin „ISS Inside Self-Storage“ (insideselfstorage.com) hat einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2023 gewagt. Nachdem die ersten drei Quartale 2022 sehr gute und hohe Renditen für Selfstorage-Betreiber und vor allem deren Investoren in Großbritannien gebracht hätten,



Foto: LoknStore Self Storage

sei das vierte Quartal des vergangenen Jahres eher enttäuschend verlaufen. Die Einlagerungssaison beginne in der Regel im April und Mai, so ISS, in den Monaten August und September würden dann wieder viele Lagerverträge gekündigt. Unter dem Strich würden die Umsätze und Erträge im vierten Quartal 2022 jedoch dem historischen Durchschnitt für diesen Zeitraum entsprechen, die ersten neun Monate seien Ausreißer nach oben gewesen.

Für 2023 sei daher ein ähnlicher Ertrag wie im vierten Quartal des Vorjahres zu erwarten. Wichtigster Grund dafür sei das allgemein deutlich gestiegene Zinsniveau in Europa, das zu geringeren Renditen führe: „Dennoch hat sich Selfstorage weiterhin recht gut entwickelt. Trotz der Unklarheiten für Investitionen im Allgemeinen können wir vernünftige Annahmen über die wahrscheinliche Entwicklung der Branche treffen. Das kommende Jahr sieht recht rosig aus“.

Die sehr lange Markteinschätzung für 2023 ist über die Kurz-URL t1p.de/selfstorage2023 abrufbar.



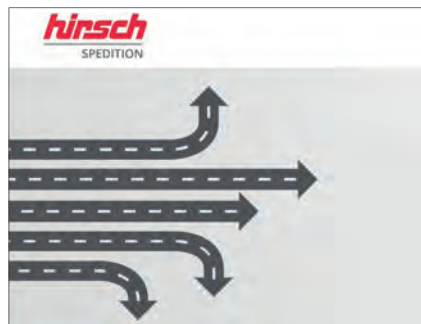
Foto: Confern

Confern-Disponenten- und Verkäufertagung

In der zweiten Märzwoche trafen sich die Disponenten und Verkäufer der Confern-Gruppe zu ihrer traditionellen Jahrestagung. Diesmal ging es für die rund 70 Teilnehmer – aufgrund der bestehenden Kooperation war das Treffen erneut für die Euromovers geöffnet – nach Rotenburg an der Fulda. Eröffnet wurde das Treffen von Confern-Geschäftsführer Andreas Kölling (Bild, stehend). Zu den Referenten der zweitägigen Veranstaltung zählten Jan Woltering von Guretruck, Simon Birbacher

von der Cronbank, Federico Drago von Mymovingpartner (siehe auch Seite 9 in dieser Ausgabe) und AMÖ-Syndikusanwalt Farsad Saghafi. Darüber hinaus stellte der „Innovationskreis der Kooperation Confern & Euromovers“ seine Arbeit vor und lud zu einer Podiumsdiskussion zum Thema „Neue Kommunikationswege und Produkte“ ein. Als bester Verkäufer und Disponent des Jahres 2022 wurde Oliver Borchert von Krügel Umzugslogistik aus Hamburg ausgezeichnet.

Hannes Hirsch wird Spedition Hirsch leiten



Spedition-Hirsch-Geschäftsführer Eugen Markus Hirsch hat bei der Eröffnungsfeier seines Logistikneubaus in Ellwangen bekannt gegeben, dass sein

26-jähriger Sohn Hannes als fünfte Generation den Betrieb weiterführen wird – das berichtet das Onlinemagazin eurotransport.de. Hannes Hirsch hat an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim Betriebswirtschaft mit der Fachrichtung Spedition, Transport und Logistik studiert, seine Ausbildung habe er bei der LTG-Landauer Transportgesellschaft Doll in Hockenheim absolviert und war laut eurotransport.de 2018 zu Emons und Gebrüder Weiss gewechselt. Hannes Hirsch soll bereits eine Prokura für das 1893 gegründete Unternehmen erhalten haben.

In eigener Sache: Die Movinga-Hintereggers

In der [möbelspediteur](https://dermoebelspediteur.de) 03.2023 berichteten wir über den Buy-out der Alt-Investoren beim Onliner Movinga. Dabei ist uns ein Fehler unterlaufen: Die beiden Geschäftsführer Tobias und Silvio Hinteregger hatten vor ihrem Movinga-Engagement nicht ein Friseurbedarfs-Start-up initiiert, sondern eine Buchungsplattform für Friseur-



Kosmetik-, Nagelstudio- und Massage-Termine, die Treatwell DACH GmbH (treatwell.de).

1,8 Mio. Euro für Lademittel-Plattform

2020 hat mit der Plattform Pacurion ein Start-up aufgemacht, das einen einfachen, effizienten und transparenten Handel von Ladungsträgern ermöglichen will. Mit der ersten Millionenspritze und einem neuen Großinvestor will es jetzt expandieren.

Ein Softwareentwickler, ein Betriebswirt und ein Elektrotechniker haben die digitale Handelsplattform für Euro-Paletten & Co. gegründet. Die Zahlen des kleinen Start-ups aus dem westfälischen Reken sind gut zwei Jahre nach Gründung beeindruckend: Elf Beschäftigte arbeiten mit über 800 Partnern in 17 Ländern rund 300.000 Ladehilfsmittel pro Monat ab; der Umsatz 2022 betrug rund 25 Millionen Euro. Im Januar kam mit der Tochter Five Investments der Thielemann Group ein neuer strategischer Partner an Bord, der sich mit einer 1,8 Millionengeldspritze einbrachte. Auf pacurion.com stellen produzierende Unternehmen und Logistikdienstleister ihren genauen Bedarf ein und erhalten auf sie zugeschnittene Angebote aus dem europaweit aufgestellten Lieferantennetzwerk. Von Einzelbestellungen bis zu langfristigen



Foto: Pacurion

Jahresausschreibungen reicht dabei das Angebot. Pacurion ist dabei nicht als Marktplatz aufgebaut, sondern der direkte und alleine Vertrags- und Servicepartner – das soll Handelsrisiken minimieren. Die Nachfrage sei sehr hoch, teilte Pacurion: „Deshalb setzen wir in den kommenden drei Jahren auf Expansion und wollen schnell wachsen“, sagt Dennis Maschmeyer, Mitgründer und einer der Geschäftsführer. „Unser Ziel ist es, unseren Umsatz bis 2025 zu vervierfachen.“

Sirva firmiert neu: Logo und Name geändert

Der Relocationdienstleister Sirva BGRS Worldwide (Bild u.) hat Anfang März sein neues Logo (Bild o. r.) und den neuen Unternehmensnamen bekannt gegeben, unter denen es künftig im Markt agieren will. Der Zusatz BGRS verschwindet, das Unternehmen tritt mit der Kurzform Sirva an.

BGRS („Brookfield Global Relocation Services“) wurde 2016 als Marke eingeführt, 2019 von der Relo Group aus Tokio gekauft und schließlich im Sommer 2022 mit Sirva verschmolzen. Mit der Übernahme war Sirva auf rund 4.000



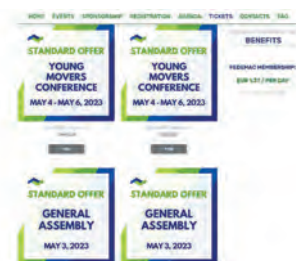
Mitarbeiter an 77 Standorten weltweit angewachsen. Die neu geschaffene Markenidentität soll „einen frischen und modernen Look bieten, der unser Vorwärtsdenken widerspiegelt“, so die Vorabmitteilung. Der nach eigener Aussage „größte Umzugsdienstleister der Welt“ – zur Firmengruppe gehören auch Allied Van Lines und North American Moving Service – unterhält zwei Standorte in der DACH-Region, im schweizerischen Genf sowie in München.



Kurz notiert

Fedemac- und Young-Movers-Treffen im Mai

Der Euro-Verband Fedemac hält seine Jahreshauptversammlung, die „General Assembly“, am 3. Mai im estnischen Tallinn ab – am 2. Mai startet zudem ein „Board Meeting“ im kleinen Kreis. Die vom selben Verband ins Leben gerufene Nachwuchsveranstaltung, die



„Young Movers Conference“, schließt sich am selben Ort vom 4. bis 6. Mai an. Details zu beiden Veranstaltungen – die Preise für die Tickets gehen von 620 bis 2.765 Euro – gibt's auf fedemac.events.

Rhenus 2MH setzt auf E-Laster

Rhenus Home Delivery, so nennt das Unternehmen seine Zwei-Mann-Handling-Sparte, setzt auf sieben vollelektrische Transporter mit Hub-Aufbau, die für die innerstädtischen Mikrodepots



Foto: Rhenus

in der Endkundenbelieferung eingesetzt werden. Die Fahrzeuge wurden im Auftrag des Logistikdienstleisters von der Quantron AG gemeinsam mit B. Göbel & Sohn entwickelt.

Mensch, Mitarbeiter!

Rund ums Personal

Zugegeben: Es war der in sehr deutlicher Sprache abgefasste Beitrag unseres Kolumnisten Thomas Goesch in der letzten Ausgabe über Teamarbeit, Kommunikation und Mitarbeiterumgang, dass wir uns diesen Themenkomplex für diese Ausgabe als Titelthema ausgesucht und sieben vollkommen unterschiedliche Strecken zusammengeführt haben. Im Mittelpunkt: dein Mitarbeiter, der Mensch und die Wege und Irrwege zu und mit ihm.

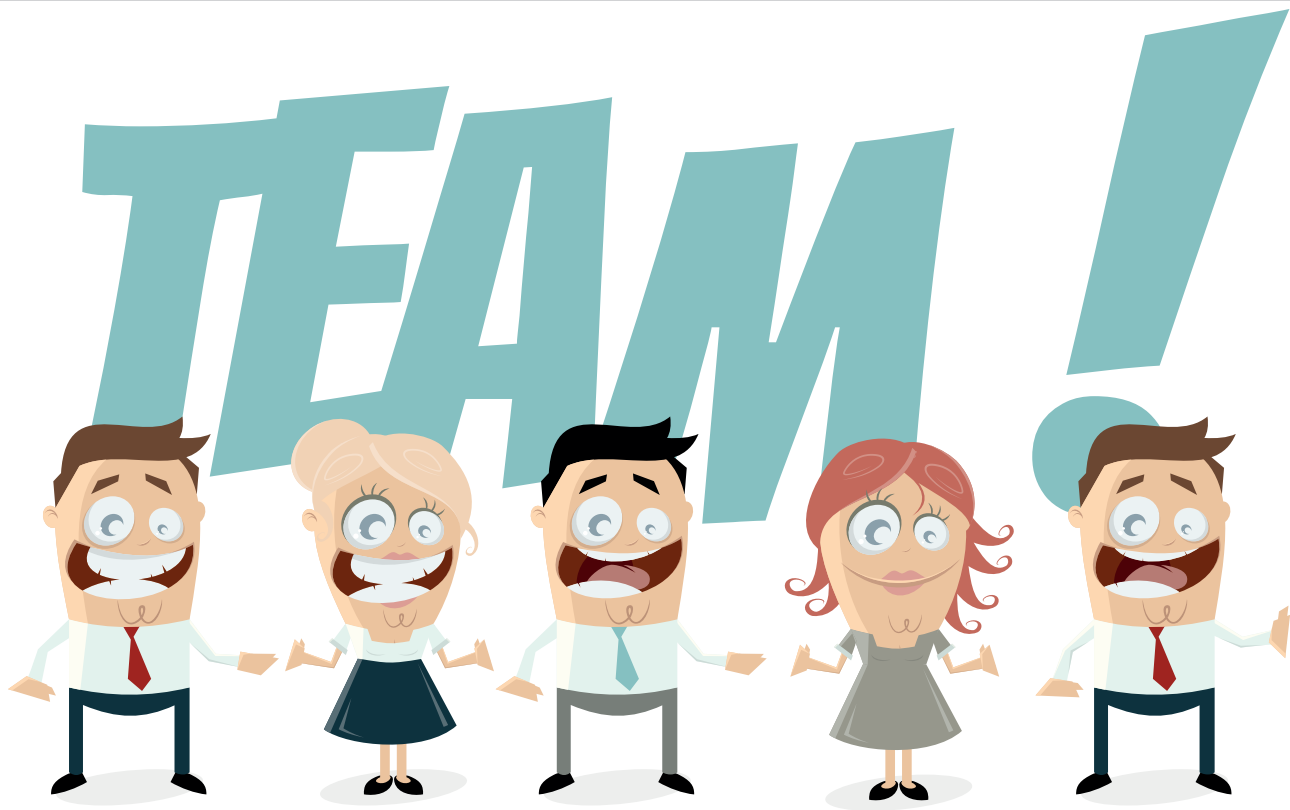
Stepstone ist eines der größten europäischen Jobportale. Mit seinem „Gehaltsreport 2023“ (Kurzfassung siehe Kasten rechts unten) hat es eine der größten Gehaltsdatenbanken Deutschlands mit Gehaltsangaben nach Ort und Region, Berufsgruppe, Branche, Berufserfahrung und vielem mehr aufgeschlüsselt. Die Studie bietet aber weit mehr als nur eine Gehaltsübersicht, denn Geld ist zweifellos immer noch einer der wichtigsten Gründe, bei einem Arbeitgeber anzufangen oder zu bleiben. So macht

der Report aber auch deutlich, dass ein Studium nicht für jeden das Sprungbrett in den passenden Beruf ist: „Viele sind froh, nach dem Abitur die Schulbank hinter sich lassen zu können und beginnen stattdessen eine praxisorientierte Berufsausbildung“. Den richtigen Karriereweg gebe es nicht – und auch die Arbeit in einem kleinen Unternehmen könne Vorteile haben: „Oft ist das Tätigkeitsfeld hier besonders abwechslungsreich und das Verhältnis zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern ist oft

enger und persönlicher“, heißt es in dem Bericht. „Entscheidungsprozesse können transparenter gestaltet werden und das Team wird in der Regel miteinbezogen. So treiben die Mitarbeitenden auch kleinere Unternehmen voran und können die zukünftige Entwicklung direkter beeinflussen.“

Sieben ganz unterschiedliche Berichte haben wir in diesem Titelspezial zusammengefasst. Den Anfang macht (wieder einmal, muss man sagen) Domberger aus Augsburg. Geschäftsführer





Zeichnungen (2): Adobe Stock/shockfactor.de

Christoph Domberger erklärt, welchen besonderen Weg die Bayern bei der Personalrekrutierung gehen (Seite 14). Unser zweiter Beitrag ist nicht unbedingt die beste Werbung für den Beruf des Möbelspediteurs – anhand zweier detaillierter Rechenbeispiele haben wir aufgezeigt, was ein gewerblicher Mitarbeiter täglich heben und laufen muss; aber man kann ihn als Plädoyer dafür verstehen, alle möglichen technischen Hilfsmittel zu nutzen und seine Mitarbeiter so zu schulen, dass sie bei diesen täglich zu erbringenden Leistungen im eigenen Unternehmen verbleiben (Seite 16).

Wie Hermes seine Mitarbeiter für den deutschen Markt qualifiziert beziehungsweise fit macht, zeigt ein Blick auf den Zwei-Mann-Lieferdienst der Hermes-Familie. Die Otto-Tochter setzt auf digitale Lösungen, um die Sprachbarriere für seine deutschunkundigen Fahrer zu senken und die Zustellung an der Haustür nahezu lückenlos zu verfolgen und zu verbessern (Seite 17).

Auch ein Beitrag aus der Theorie darf nicht fehlen: Recruiting-Profi Michael Moskal gibt sieben Tipps, wie Arbeitgeber ihre Mitarbeiter trotz zunehmender

Abwerbeversuche bei Laune und im Team halten können (Seite 18). Der nächste Beitrag beleuchtet die etwas eigenwilligen Praktiken eines in der Branche eigentlich hoch angesehenen Onliners: Reloadadvisor hat offenbar ein größeres Herz für Praktikanten als für Festangestellte (Seite 19). Als vorletztes geht es um den Deutschlandstart eines französischen Low-Budget-Portals und eine Personallie, die aufhorchen lässt (Seite 20):

Movinga-Schlüsselmann William Hermsdorf ist zurück in seinem besten Element.

Ganz besonders ist unser letzter Beitrag dieses Spezial: Wir biegen ab zum Aktenlogistiker Gehring Group, der auf Gehörlose setzt. Und dafür richtige gute Gründe hat, warum Mitarbeiter aus dieser Personengruppe so unglaublich gut zur Arbeit und ins Team passen (Seite 22).

Marc Weinard

Gehalt, Geschlecht und Gegend

80 Prozent aller Jobsuchenden bewerben sich eher auf Stellenanzeigen mit einer Gehaltsangabe. Gehaltstransparenz ist demnach ein wesentlicher Attraktivitätsfaktor für ein Unternehmen, Mitarbeiter zu gewinnen. Frauen verdienen aktuell immer noch 13 % weniger Gehalt als ihre männlichen Kollegen – bereinigt um strukturelle Unterschiede wie beispielsweise die Qualifikation, die Tätigkeit, die Anstellungsart oder den Anstellungsumfang und die Branche waren es 2022 immer noch 6,82 %. Im regionalen Vergleich zahlen Unternehmen neben Hamburg vor allem in Süddeutschland am besten – im Bundesdurchschnitt sind es 43.800 Euro. Die roten Laternen brennen immer noch in allen fünf neuen Bundesländern (ohne Berlin): In Baden-Württemberg beträgt der Durchschnittslohn 47.962 Euro, in Mecklenburg-Vorpommern 36.191 Euro. Aber in jedem der 10 „alten“ Bundesländer liegt der Durchschnittslohn deutlich über 40.000 Euro, im Osten zwischen 36.000 und 37.000 Euro (leicht gerundet). Am besten zahlen Unternehmen in Stuttgart (54.088 Euro) und Frankfurt (54.045 Euro).

Mitarbeiterwerbung anders

Personalakquise mit Storytelling

Mit mehreren „Employee Stories“, also Mitarbeitergeschichten, sucht Domberger aus Augsburg neues Personal. Neben Lagerist Roman und Möbelspediteur Viktor ist auch die FMKU Hasan dabei. Die Porträts sind hochprofessionell fotografiert und geschrieben.



Fotos wie aus einer richtigen guten Magazin-Reportage: Die Möbelspedition Carl Domberger stellt ihren Möbelspediteur Viktor Eckstein (l.) oder seinen Lageristen Roman Hattler als persönliche Porträts vor – seit November 2019 setzt Domberger auf diese Art der Personalwerbung.

Fotos: Domberger

Roman Hattler ist Lagerist als Koch bei der Augsburger Möbelspedition Carl Domberger. Ursprünglich hatte er in Spanien eine Ausbildung zum Koch gemacht, dort ein typischer Saisonberuf. Auf der Suche nach einem Job für den Winter kam er als Lagerist in einem Gemüse-Großhandel unter. „Für mich war das erfüllender“, sagt er. „Ich konnte mir die wichtigsten Kenntnisse im Logistikbereich aneignen und arbeitete nach der Rückkehr in meine Heimatstadt Augsburg zunächst im Lager eines Paketdiensts.“ 2016 fing er dann bei Domberger an, seit 2019 leitet er dort das Lagerteam.

Viktor Eckstein ist Kasache, kam 1994 nach Deutschland. Als Erstes besuchte er hier einen Sprachkurs. Bei der Jobsuche stieß er auf ein Angebot der Möbelspedition Domberger: „Ich war

zwar kein Schreiner, aber als gelernter Schlosser und Elektriker hatte ich Ahnung vom Handwerk“, erklärt er. „Das Fachwissen, das man als Packer und Möbelspediteur braucht, hat mir die Firma Domberger in diversen Schulungen vermittelt. Später habe ich dann noch einen Schein für Elektroinstallation gemacht, um auch in Deutschland beruflich Elektroinstallationen durchführen zu können.“

Geschichten wie diese können viele gewerbliche Mitarbeiter im Umzug und Neumöbeltransport erzählen – wir hatten ja solche letzten Monat in unserer Titelgeschichte „Wir sind die Branche“ auch veröffentlicht.

Domberger geht aber noch einen ganzen Schritt weiter und zeigt mit diesen kleinen Lebensgeschichten, mit „Employee Stories“, wie das Arbeitsleben in

einer Umzugsspedition tatsächlich aussieht. Und lässt dabei eigene, langjährige Mitarbeiter für Berufe, für die es Personal sucht, in eigenen Worten erzählen. Und das nicht ohne Lob für diese Arbeit und den Arbeitgeber. „Hier wird es wirklich nie langweilig und ich liebe meine abwechslungsreiche Tätigkeit“, sagt etwa Hattler. „Gut finde ich die kumpelhafte Atmosphäre hier im Team – und dass unsere Chefs sehr unterstützend sind und immer ein offenes Ohr auch für persönliche Anliegen haben. Außerdem bietet Domberger tolle Möglichkeiten, sich weiterzubilden und sich beruflich zu entwickeln.“

Wer die Stories in voller Länge – und die sehr gut und ansprechend gemachten Bilder dazu – selbst anschauen will, kann via [domberger.eu/employee-story](https://www.domberger.eu/employee-story) direkt die Pages aufrufen.

Wie Domberger seinen Bewerbungsprozess entschlackt

Domberger sucht mit den Mini-Porträts ihrer Mitarbeiter Möbeldmonteure, Lkw-Fahrer, Sachbearbeiter in der Logistik, Packer und Träger sowie Auszubildende für die Berufe Fachkraft für Lagerlogistik und Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice.

Der gesamte Bewerbungsprozess ist dabei extrem kompakt ausgefallen: Name, Vorname, E-Mail-Adresse und eine Telefonnummer für den direkten Kontakt müssen Bewerber als persönliche Daten angeben, mehr wird im ersten Schritt nicht gefordert. Dann warten nur noch drei Pflichtfelder auf potenziellen Kandidaten: Abgefragt wird, ob ein Führerschein vorhanden ist (und wenn ja, welcher), ob eine Ausbildung in dem Berufsfeld vorliegt, auf das man sich bewirbt oder ob Erfahrung in diesem Berufsfeld vorliegt.

Der klassische Bewerbungsweg, ein PDF mit mehr Daten, Infos, Foto oder Ähnlichem hochzuladen, ist nur noch ein optionales Feld – so nimmt Domberger die große

Nur das Allernotwendigste: Domberger hat seinen Online-Bewerbungsprozess auf drei Fragen eingebrennt, die klassische PDF-Bewerbung ist nur ein optionales Feld.

Hemmschwelle zu einer vielleicht unnötig umfangreichen Bewerbungsvorgabe und

ermöglicht eine Spontanbewerbung in unter einer Minute Arbeitszeit.

So entstand die „Employee Stories“-Idee und so spielt Domberger sie aus

„Wenn ich mich richtig erinnere, ist die Idee zu den Stories im Gespräch mit unserer Marketingagentur ‚Friends‘ entstanden. Umsetzung und Prozess haben wir dann mit unserer Agentur entwickelt.“

Die Kontakthürde ist damit sehr gering und es kommt gefühlt schon häufiger zum Kontakt. Leider sind die Ergebnisse nicht so gut, wie wir uns das wünschen würden. Bewerber und Bewerberinnen? Ja. Einstellungen? Nicht ganz so häufig. Die Qualität der Bewerbungen hat vor allem im gewerblichen Bereich auch insgesamt deutlich nachgelassen. Oft gibt es hier einen Erstkontakt und dann ist die Person nicht mehr erreichbar oder taucht zum Gespräch, Schnuppertag oder Vertragstermin nicht auf und ist im Anschluss nicht mehr erreichbar. Das ist schon frustrierend, vor allem für unsere Personalabteilung.

Wir finden natürlich trotzdem gute neue Leute, aber eher aufgrund unseres guten Namens beziehungsweise Bekanntheitsgrades oder aufgrund von einer Empfehlung aus unserem bestehenden Team.

Nichtsdestotrotz werden wir das so weiterführen und noch optimieren. Wir glauben, dass man sich auf diese Art ein gutes Bild davon machen kann, was es bedeutet, bei uns zu arbeiten.

Dadurch, dass wir zu den einzelnen Jobs auch eine Landingpage haben, können wir diese auch gut auf Google bewerben und dadurch mehr Reichweite erzielen.

Darüber hinaus versuchen wir aber auch verstärkt bei Berufsinfoveranstaltungen von Schulen mit dabei zu sein, vor allem um die Ausbildung zur FMKU bekannter zu machen. Vor zwei Wochen* waren wir zum Beispiel zu dritt, unsere Personalreferentin, eine ausgebildete FMKU und ich, an einer Mittelschule. Interessant ist, dass den Beruf wirklich fast niemand kennt. Wenn man dann aber erzählt, was man in der Ausbildung alles lernt und wie abwechslungsreich der Beruf ist, stößt man doch auf großes Interesse bei den Jugendlichen und Eltern.“

Christoph Domberger, Geschäftsführer Augsburgischer Möbelspedition Carl Domberger



*Diese Aussage ist von Mitte März.

Das bedeutet „Umzug“

Zwei Tonnen Last heben und tragen

Der Umzugsrechner auf unserem Verlagsangebot umzuege.de ist mit einem immensen Datensatz dick gefüttert worden. Wir haben unsere eigene Maschine gefragt, was ein Umzugstag detailliert für Mitarbeiter und deren Belastungen bedeutet. Es ist immens.



Foto: Adobe Stock/Monkey Business

Es sind gewaltige Gewichte, die ein gewerblicher Mitarbeiter im Umzug Tag für Tag stemmt: Je nach Personaleinsatz, den der Disponent der Kolonne zuteilt, hebt eine Umzugsfachkraft in der Regel deutlich mehr als 1,5 Tonnen Gewicht pro Tag, oft

60 Quadratmeter, 35 Kubikmeter Volumen: Der kleine Umzug

Wohnfläche: 60 Quadratmeter
Zimmer: 2; Erwachsene Personen: 2; Kinder: 0
Eingesetzte Mitarbeiter: 2
Beladeadresse: 2. Stockwerk
Länge Fußweg: 20 Meter
Entladeadresse: 2. Stockwerk
Länge Fußweg: 20 Meter
Bücherregale in lfd. Meter: 2
Entfernung Aus- und Einzug: 15 km (plus 5 km An- und Abfahrt)
Anzahl Kartons: 60 Stück
Volumen: 35 Kubikmeter
Tragevorgänge gesamt: 350; entspricht 88 pro Mitarbeiter
Laufstrecke gesamt: 14 km; entspricht pro Mitarbeiter 3,5 km
Dauer Arbeitstag: 8:51 Std
Gewicht gesamt: 7 t (je 3,5 t Be- und Entladestelle);
entspricht pro MA 1,75 Tonnen

übersteigt die Last sogar die Zwei-Tonnen-Grenze. Auch der Fußweg kommt nicht zu kurz: Fünf bis sechs Kilometer Laufstrecke sind die Regel, wenn der Lkw direkt vor der Haustür parken darf. Ist dies aufgrund von räumlichen Gegebenheiten oder Sperrzonen nicht möglich, sprengt der Fußweg schnell die Zehn-Kilometer-Marke. Mit den eingangs beschriebenen Belastungen.

So entstehen maximale Belastungen insbesondere für die Wirbelsäule, die beteiligte Muskulatur sowie das Herz-Kreislauf-System. Die genauen Belastungsdaten sind in den beiden Kästen unten auf dieser Seite aufgeschlüsselt. Heben und Tragen ist ein komplexes Zusammenspiel von vier verschiedenen Faktoren. Was der Arbeitgeber dabei zu beachten hat, ist in der Lastenhandhabungsverordnung mit Vorschriften für das berufliche Tragen und Heben festgelegt, allerdings nur sehr unverbindlich und grob skizziert. Die entsprechende Gefährdungsbeurteilung ist vom Arbeitgeber durchzuführen. Ihm obliegt dann auch die Festlegung der Maßnahmen entsprechend der Gefährdung der Beschäftigten.

110 Quadratmeter, 61 Kubikmeter Volumen: Der große Umzug

Wohnfläche: 110 Quadratmeter
Zimmer: 5; Erwachsene Personen: 2; Kinder: 2
Eingesetzte Mitarbeiter: 6
Beladeadresse: 2. Stockwerk
Länge Fußweg: 30 Meter
Entladeadresse: 2. Stockwerk
Länge Fußweg: 30 Meter
Bücherregale in lfd. Meter: 6
Entfernung Aus- und Einzug: 15 km (plus 5 km An- und Abfahrt)
Anzahl Kartons: 110 Stück
Volumen: 61 Kubikmeter
Tragevorgänge gesamt: 610; entspricht 102 pro Mitarbeiter
Laufen gesamt: 36,6 km; entspricht pro Mitarbeiter 6,1 km
Dauer Arbeitstag: 9:10 Std
Gewicht gesamt: 12,2 t (je 6,1 t Be- und Entladestelle);
entspricht pro Mitarbeiter 2,03 Tonnen

Sprachlern-App bei Hermes

Mitarbeiterhilfe und -controlling

Der Hermes Einrichtungs Service, der im Zwei-Mann-Handling schwere Haushaltsgüter und Möbel zustellt, überlässt nichts dem Zufall: Mitarbeiter, aber auch Kunden, controllt das Unternehmen mit diversen Tools. Ganz neu ist eine Sprachlern-App fürs Team.



Bleiben zwar nie im Hausflur stecken, doch manchmal stockt die Zustellung an der Sprachbarriere: Der HES will das Problem lösen.

Fotos: Hermes (2)

Bis zu sieben Millionen Haushalte, 25.000 jeden Werktag, beliefert der Hermes Einrichtungs Service nach eigenen Angaben – diese Zahl macht ihn zum Marktführer mit einem geschätzten Marktanteil von bis zu 70 Prozent. Lieferfahrer in ausreichender Menge zu finden und zu halten, ist eines der Hauptprobleme der Logistik im sogenannten Zwei-Mann-Handling. Auch der HES kämpft mit der Sprachbarriere, an der viele seiner Fahrer aus

dem europäischen Ausland oder anderen Ländern zu kämpfen haben, wenn sie den Arbeitsvertrag unterschrieben haben.

Neue Sprachlern-App mit Babel für HES-Fahrer

Gemeinsam mit dem Sprachlern-Anbieter Babel hat die Otto-Tochter daher jetzt eine eigene App entwickelt, die bei deutsch-unkundigen Mitarbeitern den Wortschatz in der Kundenkommunikation deutlich erhöhen soll. „Die Ausbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter bei HES dient einerseits dazu, das Unternehmen zukunftsgerichtet und wettbewerbsfähig auszurichten, weiterhin aber auch dafür, als Arbeitgeber attraktiv für neue und gleichermaßen für langfristig beschäftigte Kolleginnen und Kollegen zu sein“, heißt es verklausuliert in einem Bericht. Die neue App ist aber nicht das einzige digitale Weiterbildungsangebot der Hamburger, auch eine E-Learning-Plattform mit Videos und einer Erfolgskontrolle gibt es längst.

Die Qualität der Arbeit der eigenen Mitarbeiter wird aber noch auf einem anderen Weg kontrolliert: So werden laut Hermes „jeden Monat mehrere tausend Kundinnen und Kunden zu ihrer Zufriedenheit befragt“. Als objektive Messgröße setzt man auf den „Net

Eigentlich ganz einfach: Mit der Babel-App zuhören und den Satzinhalt auf Deutsch richtig verstehen.

Promoter Score“ (NPS), ein branchenübergreifend einsetzbarer Index zur Messung der Kundenloyalität. Er funktioniert nach der schlichten Frage „Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie Marke oder Firma einem Freund oder Kollegen weiterempfehlen werden?“ Laut HES-Bereichsleiter Christian Dahlmeier, der sich im Magazin „Möbelmarkt“ über Details dieses Scorings ausließ, ist ein Unternehmen mit über 20 erzielten Punkten sehr gut, über 50 ausgezeichnet und über 80 hervorragend: „Mit NPS-Werten von 68 bis 70 liegen wir bereits in einem sehr guten Bereich, doch legen wir uns selbst die Messlatte noch deutlich höher. Wir investieren viel Zeit und Geld in Schulung und Coaching sowie in die Kontrolle der Erfolge und in ein entsprechendes Reporting.“



Mitarbeiter an sich binden Abwerbeversuche nehmen zu

Oft versuchen Unternehmen ihre offenen Stellen zu besetzen, indem sie Fachkräfte von anderen Arbeitgebern abwerben. Laut einer neuen Studie erhält fast die Hälfte aller Angestellten in Deutschland monatlich ein Jobangebot einer anderen Firma.



Unterstützt Unternehmen, Mitarbeiter zu halten: Recruiting-Profi Michael Moskal.

Foto: Moskal

Wie verbreitet derartige Praktiken sind, zeigt die Studie „Decoding Global Talent - The Future of Recruitment“ der US-amerikanischen Boston Consulting Group in Zusammenarbeit mit der Jobplattform Stepstone. Demnach bekommen in Deutschland 79 Prozent der Beschäftigten mehrmals im Jahr ein neues Jobangebot, 47 Prozent sogar einmal im Monat.

„Angesichts dieser ständigen Abwerbeversuche wird noch wichtiger, das vorhandene Personal langfristig zu binden“, sagt Mone-Consulting-Geschäftsführer Michael Moskal. Der Recruiting-Profi hat 2022 über 250 Betriebe beraten und weiß, wie sie ihre Mitarbeiter zufriedenstellen und halten. Im Folgenden stellt er die sieben Tipps vor, um Mitarbeiter dauerhaft an das eigene Unternehmen zu binden.

1. In Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten investieren

Durch Investitionen in die berufliche Weiterbildung können Unternehmen sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter über die neuen Trends und bewährten Verfahren informiert sind. Dies kann auch dazu beitragen, die Arbeitsmoral und das Engagement zu steigern, da es zeigt, dass das Unternehmen die Entwicklung und das Wissen seiner Mitarbeiter schätzt.

2. Ein positives Arbeitsumfeld fördern

Eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich Mitarbeiter respektiert und wertgeschätzt fühlen, ist wichtig für das Wohlbefinden. Regelmäßiges Feedback, offene Kommunikationskanäle und Belohnungen oder Anerkennungen für gut geleistete Arbeit können dazu beitragen, ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen.

3. Technologie zur Rationalisierung nutzen

Technologien können helfen, alltägliche Aufgaben wie Terminplanung, Dokumentation und Kommunikation zu verwalten und zu verbessern. Durch den richtigen Einsatz von Technologie können Unternehmen ihre Abläufe effizienter gestalten und den Zeitaufwand für alltägliche Aufgaben reduzieren.

4. Eine Kultur der Zusammenarbeit fördern

Die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern, Führungskräften und externen Akteuren ist der Schlüssel zur Qualität in der Arbeit. Die Förderung von funktionsübergreifenden Teams und die Einführung von Prozessen, die die Zusammenarbeit erleichtern, können dazu beitragen, dass alle im besten Interesse der Kunden zusammenarbeiten.

5. Eine Atmosphäre der Sicherheit und Geborgenheit schaffen

Die Gewährleistung eines sicheren Umfelds sollte oberste Priorität haben. Unternehmen sollten daher angemessene Sicherheitsmaßnahmen einrichten und klare Richtlinien aufstellen, die das Personal befolgen muss. Außerdem können regelmäßige Schulungen dazu beitragen, das Risiko von Verletzungen oder Unfällen zu verringern.

6. Ein strenges Qualitätssicherungsprogramm einführen

Die Einführung eines effektiven Qualitätssicherungsprogramms ist wichtig, um ein einheitliches Niveau in der gesamten Organisation zu gewährleisten. Qualitätssicherungsprogramme sollten regelmäßige Bewertungen, Kontrollen und Rückmeldungen beinhalten, um sicherzustellen, dass die höchsten Standards eingehalten werden.

7. Effektive Einstellungsstrategie entwickeln

Die Entwicklung einer effektiven Einstellungsstrategie kann Unternehmen dabei helfen, Spitzenkräfte zu gewinnen und zu halten. Dazu gehört, dass sie wettbewerbsfähige Löhne und Sozialleistungen anbieten und in die Entwicklung der Mitarbeiter investieren, beispielsweise in die Weiterbildung und Ausbildung.

Wenn sich Unternehmen darauf konzentrieren, ihr Personal zu halten, können sie schließlich auch die Bedürfnisse der Kunden besser erfüllen und dadurch wiederum ihr Image nach außen stärken. Nicht zuletzt wirkt sich ein positives Unternehmensimage auch positiv auf die Mitarbeiterbindung aus.

Akquise mit Praktikanten

Krude Methoden bei Reloadvisor

Reloadvisor ist ein niederländischer Online-Disruptor für den Umzugsbereich. Für seine Euro-Expansion setzt er stark auf Praktikanten: Diese „sind für das Wachstum deines Landes verantwortlich“ und müssen „bestehende und neue Interessenten an Bord holen“.

Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern genießt das 2019 gegründete Start-up (reloadvisor.org) die Anerkennung namhafter Umzugsunternehmen und Sponsoren (s. Infokasten u.). Auf seinen Social-Media-Seiten kündigt der Online-Umzugsvermittler seit Monaten laufend neue Mitarbeiter an – Ende Februar wurden beispielsweise zwei Neue aus Deutschland rekrutiert.

Ein Besuch der Karriere-Seite des Vermittlers gibt Aufschluss darüber, welche Mitarbeiter Reloadvisor aktuell sucht und anwirbt: Demnach werden ausschließlich Praktikanten aus den Bereichen „Sales & Marketing“ gesucht und vom Unternehmen an Bord geholt. Diese „Jobs“ sind derzeit für Rumänien, Spanien, Deutschland, England, Italien, Frankreich und die Niederlande ausgeschrieben – liest man die Stellenausschreibungen komplett, können auch Praktikanten aus elf weiteren EU-Ländern andocken. Schaut man genau hin, welche Aufgaben die Praktikanten zu erfüllen haben, klingt das wie die Jobbeschreibung eines Vollzeit-Akquisiteurs: „Als Vertriebs- und Marketingpraktikum bist du für das Wachstum deines Heimatlandes verantwortlich. Das bedeutet,

dass du bestehende Partner verwalten und neue Interessenten an Bord holen musst, um an langfristigen Beziehungen zu arbeiten. Wir suchen einen Kandidaten, der uns hilft, den europäischen und amerikanischen Markt zu verwalten und darin zu wachsen.“ Die Kaltakquise im Vertrieb und der Aufbau von aktiven Kundenbeziehungen werden im Folgenden mehrfach explizit hervorgehoben: „Du erhältst Freiräume und Verantwortung, die du normalerweise nur als Vollzeitmitarbeiter oder Führungskraft bekommst. Alle Praktikanten sind Teil der Reloadvisor-Familie und nicht nur ‚Praktikanten‘“. Nebenbei bemerkt: Diese Familie ist sehr klein, die Zahl seiner festen Mitarbeiter gibt Reloadvisor auf LinkedIn mit „2 bis 10 Mitarbeitern“ an.

Die meisten Manager hätten wohl so angefangen und natürlich gäbe es nach dem drei- bis sechsmonatigen Praktikum genügend Möglichkeiten zu bleiben, heißt es – „wenn man gute Leistungen erbringt“. Zu diesem Personalcontrolling gehören wöchentliche Beurteilungen, „um deine Fortschritte zu besprechen“. Im Klartext: Reloadvisor testet seine neuen Mitarbeiter



Foto: Screenshot reloadvisor.com

als „Trainee on the Job“, ob sie nach dem Studium – denn ein Master- oder Bachelor-Studiengang ist Pflicht – für das Start-up nützlich sein können.

350 Euro im Monat für 40 Wochenstunden

Nur 350 Euro „Praktikumsvergütung“ zahlt Reloadvisor seinen Aspiranten, die dafür 40 Wochenstunden ihrer Zeit geben müssen. Darüber hinaus gäbe es verschiedene Boni: „Dieser Bonus ist verhandelbar, mehr Umsatz bedeutet einen höheren Bonus“, macht der Onliner keinen Hehl aus seinen Absichten.

Reloadvisor: Rarer Onliner mit Positiv-Image

Dem britischen Branchenblatt „The Mover“ sagte Reloadvisor-CEO und Ex-Triglobal-Vizedirektor Marco Maruccia 2022, dass sein Unternehmen 40 Prozent der anfragenden Umzugsunternehmen aus Qualitätsgründen ablehne – nach eigenen Angaben arbeitet man mit 10.000 Umzugsbetrieben aus aller Welt zusammen. Zu 2/3 würden innereuropäische und 1/3 Übersee-Umzüge vermittelt.

Maruccias Erfahrung nach beauftragte ein Kunde „zu 85 Prozent das erste Unternehmen, welches ihn anruft, daher ist Geschwindigkeit der Schlüssel zum Erfolg.“ Wer sich die Sponsorenliste des ersten Reloadvisor-Treffens im April 2022 in Rotterdam anschaut, zu dem 65 Gäste anreisten, entdeckt sehr hochkarätige Namen aus dem europäischen Umzugsgewerbe. Reloadvisor ist zudem seit Sommer 2022 Mitglied der IAM.

„Im Billigumzug die Nr. 1“ Hermsdorf dockt bei Fretbay an

Noch ein Online-Umzugsvermittler? Wahrscheinlich hätten wir das französische Fretbay, das seine Marktaktivitäten auf Deutschland ausdehnt, nur kurz erwähnt, aber mit William Hermsdorf haben sie sich einen der schlauesten Ex-Movinganer und -Plischkaner gekrallt.



Kann Spedition, kann online, kann Logistik:
William Hermsdorf ist neu bei Fretbay.

Foto: Hermsdorf

Einen sonnengelben Luftballon mit einem grinsenden Gesicht hatte der Berliner William Hermsdorf als Bild gewählt,

als er im März mit nur einem Satz auf LinkedIn verkündete: „Ich habe einen neuen Job und arbeite jetzt als Country Manager Germany bei Fretbay“.

Hermsdorf war wichtigste Logistik-Schnittstelle

Hermsdorf war rund vier Jahre bei Movinga, er dockte Ende 2018 an, als die schlimmsten und wildesten Zeiten des Onlinevermittlers langsam Geschichte wurden und mit Finn Age Hänsel ein ausgewiesener Start-up-Retter von den Investoren an die Spitze gesetzt wurde. Hermsdorf engagierte sich im ersten Jahr als „Head of Partnermanagement Germany“ – seine fast achtjährige Erfahrung als Disponent und Kundenberater beim Berliner Umzugspezialisten

Plischka und seine Kontakte in die etablierte Umzugsbranche kamen ihm dabei zugute.

Als die Neuaufstellung von Movinga abgeschlossen war, stieg Hermsdorf zum „Head of Partner Operations“ für die Länder Deutschland, Frankreich und Schweden auf, ein Jahr später beförderte ihn die Geschäftsführung zum „Head of Logistics“. Hermsdorf war zur wichtigsten Schnittstelle zu den Speditoren geworden, die die Aufträge von Movinga ausführten.

Im Dezember 2021 verließ er das Berliner Online-Unternehmen, gönnte sich ein paar Monate Auszeit und dockte dann bei Onomotion an, in der gleichen Position wie zuletzt bei Movinga, als „Head of Logistics“. Dort hielt es ihn allerdings nur etwas mehr als ein halbes Jahr. Jetzt mischt er als neuer Regional Manager Deutschland den französischen Online-Umzugsvermittler Fretbay auf.

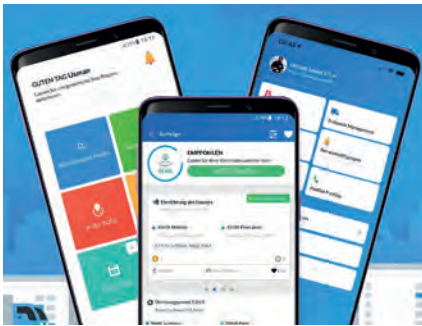
Hermsdorf ist ein Umzugsprofi, der die Branche mit seiner Ausbildung zur Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice ab 2009 quasi aufgesogen hat. Er war eine der ersten FMKU, welche Umzug und Neumöbel mit dem damals hart umkämpften ersten eigenen Branchenberuf geschaffen hatte.

The screenshot shows the Fretbay website interface. On the left, there's a search bar with the text "Klicken voranschlag anfragen" and "Transport - Wie funktioniert das?". Below it, a large banner reads "FINDEN SIE DIE PASSENDE SPEDITION" and "Ihr Marktplatz für Umzüge und Transporte zu fairen Preisen". To the right, a blue box titled "Erhalten Sie kostenlose Angebote" displays search results for "An der Thompson" with columns for "Verkaufsstelle", "Datum der Verladung", "Lieferadresse", and "Lieferdatum". A red "WEITER" button is at the bottom of the results box. At the bottom of the page, four icons represent key statistics: 18 Millionen kg weniger CO2-Emissionen, Ein Netzwerk von über 8000 offiziell lizenzierten Speditionen, 1.943.364 Nutzer/innen haben unseren Service bereits genutzt, and Faire Preise bis zu 25% sparen.

Superclean und ein wenig altbacken: Die Startseite von fretbay.com ist in allem Ländern dieselbe – nur die Sprache wird entsprechend getauscht.

Fretbay Frankreich gibt's seit 15 Jahren

Seit 15 Jahren gibt es den Dienstleister Fretbay, der 2008 gegründet wurde, nach eigenen Angaben europaweit rund 8.000 Spediteure unter Vertrag hat und



Runderneuert: Seit Mitte März gibt's eine komplett neue Smartphone-App von Fretbay

in all den Jahren 1,95 Millionen Kunden in ein neues Zuhause gebracht hat. Fretbay ist eine Plattform, die zwar in erster Linie den Umzug vermarktet, aber so ziemlich jede Art von Transport vermittelt. Sogar Tier-, Klavier- und Autotransporte können laut Website gebucht werden.

Fretbay ist wie das frühere Umzugsauktion

Fretbay ist eine Art umzugsauktion.de der ersten Stunde: Es funktioniert als Rückwärtsauktion und verspricht seinen Kunden Dumpingpreise, die bis zu 75 Prozent günstiger sein sollen als herkömmlich gebuchte Transporte und Umzüge. Dass Fretbay offiziell als Low-Budget-Plattform auftritt, bestätigt auch Firmengründerin Areeba Rehman (siehe Kasten unten). Mittlerweile ist Fretbay (fretbay.com/de) in acht europäischen Ländern vertreten – in Großbritannien, Frankreich, Belgien, Spanien, der Schweiz, Luxemburg und neuerdings eben auch Deutschland, Italien steht als Land Nummer neun in den Startlöchern. Mit der Expertise von Hermsdorf ist in Deutschland die nächste Zeit viel zu erwarten.



Foto: Fretbay

Fretbays Frontfrau Areeba Rehman

Gegründet wurde Fretbay von Areeba Rehman – ihr zweites Unternehmen neben Fretbay ist „Myboxman“, ein Minilieferdienst, der – einfach heruntergebrochen – nach dem bekannten „Uber“-Prinzip funktioniert. Rehman nennt Fretbay „Die Nummer Eins im Umzug für wenig Geld“.

-Anzeige-

JUMBO TURTLE DAS RAUMWUNDER

Für Profi-Einsätze rund um ganze Arbeitsplätze und sperrige Güter.



Unschlagbar: Kostengünstiger Antransport zum Kunden, da 36 Jumbo Boxen zusammengeklappt auf eine Palette passen: 12-fache Raumersparnis



Zeit ist Geld: Durch 400 kg Kantentraglast können 3 volle Jumbo Boxen aufeinander gestapelt und transportiert werden: 3-fache Transportgeschwindigkeit



Weniger Beschädigungen: Durch integrierte Klappdeckel vermeiden Sie ein Überpacken der Kunden und Schäden an z. Bsp. IT-Hardware



Clever durchdacht: Zusammen mit unseren anderen Turtleboxen haben Sie ein perfektes Stapel- und Transportsystem. Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter und Kunden.

Wir freuen uns über Ihren Anruf.

Ihr TURTLEBOX Vertriebsteam

Stefan Kayser
Vertriebsleiter
PLZ: 0 bis 5

Tel: 0 176 - 344 54 295
Mail: s.kayser@turtlebox.de

Thomas Bücher
Regionalleiter
PLZ: 6 bis 9 und Österreich

Tel: 0176 - 43 29 6064
Mail: t.buecher@turtlebox.de

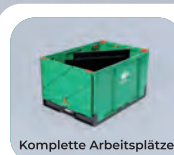


TURTLEBOX

Mehr als eine Box.



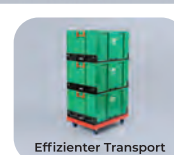
Volumen: 200 l
Maße: B80 cm x T60 cm x H46,5 cm



Komplette Arbeitsplätze



Perfektes Stapelsystem



Effizienter Transport

TURTLEBOX GmbH, Maximiliansplatz 12A, 80333 München

Internet: www.turtlebox.de

Eigene Inklusionsabteilung Gehrings besondere Spezialisten

Knapp jeder fünfte Mitarbeiter, der beim Aktenlogistiker Gehring Group aus Oberhausen arbeitet, ist in einer eigenen, 2020 gegründeten Inklusionsabteilung beschäftigt: Sie sind gehörlos. Und auch mit seinen übrigen Leistungen und Aktivitäten ist Gehring ein Vorreiter.



Wo die Gehrings Recht haben, haben sie Recht: „Beim Vorbereiten von Dokumenten fürs Scannen spielt eine lautsprachige Kommunikationsfähigkeit keine Rolle.“
Fotos (2): Gehring Group

Ein absolute Besonderheit in der Branche ist die wachsende eigene Inklusionsabteilung der Gehrings: 2020 gegründet, arbeiteten ein Jahr darauf bereits sieben gehörlose Mitarbeiter in ihr, in diesem Jahr sind es bereits neun. Insgesamt beschäftigt die Gehring Group 52 Mitarbeiter (Stand: März 2023).

Auch Gebärdendolmetscher im Einsatz

Livia Khaznakatbi ist die Leiterin des Scancenters bei der Gehring Group. Sie setzt die Mitarbeiter aus der Inklusionsabteilung in der Arbeitsvorbereitung und beim Scannen ein. Vorbereitend sind die Dokumente aus Mappen und Ordnern zu entheften, außerdem müssen sie von Büroklammern und Tackernadeln befreit und glatt gestrichen

werden. „Diese Tätigkeiten erfordern ein hohes Maß an Sorgfalt und Konzentration. Dabei spielen die Hör- und einhergehend die lautsprachliche Kommunikationsfähigkeit keine Rolle“, so Khaznakatbi. Lediglich die Schulung gestaltet sich je nach individuellem Grad der Beeinträchtigung etwas aufwendiger. „Wir erklären die Vorgänge zunächst und zeigen erst danach, wie man sie ausführt – Dinge also, die man sonst in einem vermittelt.“ Das gelte gerade auch dann, wenn Erklärungen schriftlich oder durch eingesetzte Gebärdendolmetscher zu vermitteln sind.

Schwer: Gehörlose mit Masken während Corona

Harte zwei Jahre liegen dabei hinter ihrer Scanabteilung und vor allem den Mitarbeitern: Während den Einschränkungen der Corona-Pandemie schrieb die Gehring Group das Tragen von FFP2-Atmungsmasken vor; ein Lippenablesen war daher nicht möglich – eine immense Herausforderung für den Arbeitsalltag. „Unter dem Strich

entscheidend ist jedoch das sehr gute Arbeitsergebnis und dass bei uns Menschen mit und ohne Beeinträchtigungen gemeinsam zum Unternehmenserfolg beitragen.“

Die Mitarbeiter der Inklusionsabteilung sind aus verschiedenen Bereichen zur Gehring Group gekommen. So etwa arbeitet mit Viviana Ortman eine gelernte Hauswirtschafterin in diesem Team. Gut angekommen fühlt sich auch Kerstin Tewes: „Für mich ist es super, dass ich hier so viele gehörlose Kollegen habe, mit denen ich mich in der Deutschen Gebärdensprache unterhalten kann. Aber auch die Hörenden sind sehr nett – einige haben sich sogar schon Gebärden gemerkt.“ Marc Thiemann gefällt, dass man ihm stark entgegengekommen ist: „Nachdem man mich ganz geduldig eingearbeitet hatte, durfte ich selbstständig meinen eigenen Arbeitsbereich übernehmen.“ Damit er und seine gehörlosen Kollegen schnelle Hilfe bekommen, wenn es Fragen gibt, hat Gehring zudem ein Kommunikationssystem aufgebaut, das Anleitungen bei Bedarf auch von einem anderen Ort aus ermöglicht.

„Als Familienbetrieb liegt uns die verantwortungsvolle Gestaltung der Arbeitsstätte ganz besonders am Herzen“, erklärt Geschäftsführer Nils Gehring. „Das gilt gerade auch für das Einbeziehen von Menschen mit Behinderungen, die auf dem ersten Arbeitsmarkt auf Probleme stoßen und bei uns eine berufliche Chance erhalten, wo sie in einem Team mit unseren Kollegen ohne Behinderung zusammenarbeiten und einen wertvollen Beitrag leisten.“



umzugsqualität.de- Mitglieder aufgepasst!



exklusiv.
exklusiv.
exklusiv.

umzugsqualität.de und der DMG Campus haben einen Kooperationsvertrag abgeschlossen! Für alle Mitglieder gibt es besondere & günstigere Angebote mit neuen Standorten! **Scannen Sie den QR-Code für unsere Termine und weitere Details.**





Fotos: Nobile (2), Niesen (1)

„Objektbasiert ist wichtig“ Niesen stellt auf volldigitale Dispo um

Seit Anfang 2022 stellt der Leverkusener DMS-Betrieb Peter Niesen von Dispobuch und Excellisten schrittweise auf eine volldigitale Disposition um. Wie so ein Fahrplan aussieht und was dabei zu berücksichtigen ist, erklärt Niesens Dispo-Leiter Luigi Nobile.

Luigi, Niesen ist ein breit aufgestellter Logistiker. Welche Geschäftsbereiche disponierst Du?

Nobile: Zu 100 Prozent disponiere ich den Objektbereich, Privatanzüge, Kunst und Übersee. Die Räderlogistik weniger. Ich habe zwei Kollegen in der Dispo, welche Abteilungen leiten und die vorgeben, was sie brauchen. Da disponiere ich mit, aber mit Einfluss aus den jeweiligen Abteilungen. Transporte werden ja von einem Tag auf den anderen disponiert. Ich habe also Einfluss auf alle Abteilungen.

Wir wechseln uns immer ab – das heißt, im Tagesgeschäft wechseln sich die beiden ab, ich arbeite viel im Hintergrund, in der Entwicklung, in der Software, was man verbessern kann, also alles, was ein bisschen herausfordernder ist. Das normale Disponieren ist auch nach 22 Jahren immer wieder neu, aber eben auch easy geworden.

Wie viele Fahrzeuge und Teams

müssen in der Regel täglich disponiert werden?

Nobile: Wir haben 80 bis 120 Mitarbeiter, und wenn es hochkommt, auch bis zu 150. Das ist vor allem im Sommer der Fall, wenn richtig viel zu tun ist. Morgen* haben wir beispielsweise 80 Mann im Einsatz. Hinzu kommen über 40 Lkw, aber die sind nicht immer im Einsatz – es ist halt ein großer Fuhrpark. Als wir unsere Dispo mit Movineo aufgebaut haben, hörten wir mehr als einmal, dass kein anderer Spediteur das so macht.

Ihr habt bis zum Sommer letzten Jahres noch mit dem klassischen Dispobuch und einer anderen Software gearbeitet; warum habt ihr nicht schon voll digital disponiert?

Nobile: Das erste ist immer: Never

change a running system. Und wenn du was änderst, dann wirklich mit etwas, das läuft. In unsere vorherige Software habe ich reingeguckt und festgestellt, dass das nicht das ist, was wir brauchen. Aber ich habe mir auch andere Dispoprogramme angeschaut. Aber noch mal zurück: Unter der damaligen Leitung in der Disposition konnten wir so etwas gar nicht machen. Die arbeitete mit Lagerkarteikarten und das bei 2.000, 3.000 Containern, die wir haben. Dazu gab es ausschließlich das Dispobuch, das Telefon und das Faxgerät.

Er hatte und wollte auch keinen Computer bis zu seiner Rente. Das Unternehmen wurde aber immer größer und erhielt immer mehr Aufträge, auch wenn man sagen muss, dass in so einem Buch 30 Jahre Entwicklung stecken. Dieses Buch hat sich dauernd verändert und damit auch die ganzen Formulare, die wir nutzen. Auch ich habe meinen Teil dazu beigetragen. Am Ende war es aber immer dasselbe: radieren, reinschreiben

*Das Interview wurde Mitte Februar geführt.

und wenn du im Kopf was verloren hast, musstest du die ganze Liste noch einmal neu schreiben.

Ihr habt nie mit anderen Hilfsmitteln wie etwa der Magnettafel gearbeitet?

Nobile: Nein, für jedes Quartal gab es ein neues Buch. Darin wurden die festen Aufträge mit einem Kuli eingetragen. Und mit dem Bleistift disponiert. Wir hatten selbstentwickelte, vorgefertigte Felder. Die waren schon gut. Movineo haben wir uns jetzt in diese Richtung auch aufgebaut. Denn das Buch an sich ist echt super: Mit einem Blick hast du alles gesehen, die komplette Dispo, auch wenn es 150 Mann waren. Auf zwei Seiten, die du aber aufklappen kannst. Die Übersicht für den Tag ist so extrem gut, aber die Vorplanung immer schwerer geworden. Im Buch kann man nicht sagen, ‚ich brauche morgen 70 Mann‘, weil du die Blöcke einzeln zusammenzählen musstest und nicht wusstest, ob sich ein großer oder kleiner Umzug dahinter verbarg. Wir haben gemerkt, dass wir uns darin verlieren. Also wurde zu dritt mit einer zusätzlichen Excelliste gearbeitet, in die wir die Summen reingeschrieben haben, wen wir an dem Tag brauchen, die Krankheitsfälle und Urlauber abgezogen oder ob ich Subunternehmer bestellen muss. Am Ende stand unten ein Plus oder Minus. An manchen Tagen hatten wir zehn oder 15 Mann als Minus da stehen. Mit Movineo können wir jetzt besser vorplanen: Wenn es da an einem Tag schlimm aussieht, können wir schon



mal bestellen, ohne alles neu einzutragen. Ich habe mir online viele Programme angeschaut und immer gemerkt, dass das alles fahrzeugbasiert aufgebaut ist. So die typische Spedition, wo ein Lkw feste Mitarbeiter hat. Bei uns ist das nicht so, bei uns hat nur die Kranabteilung ihre festen Fahrer. Sonst gibt es bei uns keine festen Fahrer für einen Lkw. Die wechseln ständig, auch die Aufbauten wechseln ständig. Das heißt, heute habe ich einen Container, morgen dann einen Koffer, übermorgen vielleicht einen Tautliner und den Tag darauf einen Flat, weil ich Maschinen zu laden habe. Das konnte uns keine Software bieten.

In einem Gespräch mit Geuer International – die arbeiten ja auch wie wir projektorientiert – hörte ich, dass die etwas Entsprechendes haben. Das haben wir uns vor Ort bei denen angeschaut. Da war ich im ersten Moment erst einmal baff: Das ist gut, dachte ich. Die Buchhaltung hat zwar erst gezögert, aber ich habe mich da durchsetzen können.

Wie habt Ihr dann euer altes analoges System mit dem Dispobuch gegen die Software abgelöst? Man kann bei einem Betrieb Eurer Größe doch keinen Schalter von heute auf morgen umlegen, sondern muss das alte und neue System parallel nebeneinander laufen lassen?

Nobile: Wir haben Anfang letzten Jahres begonnen, das Programm mit Daten zu füllen. Wir haben dafür mit einem Programmierer zusammengearbeitet, der bereits die Arbeitszeiterfassung für uns umgesetzt hat – vorher hatte jeder Mitarbeiter für jeden Tag ein Blatt mit seinen Zeiten ausgefüllt. Er hatte uns eine Software geschrieben. Auch für das Containerproblem haben wir eine eigene Software entwickelt, die heißt ‚ecomö‘, als ‚easy container moving‘. Aus einer kleinen Listensoftware ist so ein Riesending geworden, in dem ich Fotos hochladen und Container bestellen kann. Komplett onlinebasiert. So konnten wir unsere Daten in Movineo einspielen, ohne sie manuell einbringen zu müssen. Er hat sich unsere

Das ist Luigi Nobile

Luigi Nobile arbeitet seit August 2001 bei Peter Niesen in Leverkusen in der Disposition. „Eigentlich wollte ich nur drei Monate dort bleiben“, erzählt er.

Seine berufliche Laufbahn hatte Nobile 1999 mit einer Ausbildung zum Bürokaufmann bei einem Cateringservice begonnen. Das Unternehmen verkaufte und vermietete Gastronomiegeräte wie Spül- und Kaffeemaschinen. Auch große Messen wie die Cebit belieferte Nobile: „Ich wurde dort als kleiner Azubi ins kalte Wasser geworfen, habe viel gelernt, aber die Konditionen, die mir kurz vor der Übernahme angeboten wurden, haben nicht gepasst. Da bin ich lieber erst mal arbeitslos, dachte ich und bin gegangen.“

Dann kam sein Onkel auf ihn zu, der damals schon mehrere Jahre bei Niesen arbeitete, als Möbelträger und Lkw-Fahrer, später auch in der Akquise, was dieser heute noch macht. „Hör mal, die suchen jemanden bei Niesen, geh doch mal hin“, sagt Nobile. „Ich habe mich also auf das Gespräch vorbereitet, gehe hin und höre: Ja, meen Jong, wann willstest denn anfangen?“

Nobile fing als Disponent zweiter Hand an und blieb entgegen seiner ursprünglichen Planung bis heute.

Vor rund 14 Jahren übernahm er die Leitung der Abteilung, als sein Vorgänger in den Ruhestand ging. Trotz – oder gerade wegen – seiner mittlerweile fast 22 Jahre in der Disposition eines Logistikers von der Größe Niesens geht er entspannt, sicher und fröhlich an seinen Arbeitstag heran: „Es macht einfach Spaß“, sagt er. „Ich bin noch kein einziges Mal zur Arbeit gekommen und habe gesagt: ‚Ich habe keine Lust‘. Das ist wirklich so. Mit den Kollegen ist es super, mit dem Chef auch, menschlich passt es.“ Seit 2009 gönnt er sich auch noch einen „Nebenjob“: Er betreut die Kölner Pizzeria Piccola l'Originale im Marketing.

Datenbanken vorgenommen und diese quasi wie eine Operation am offenen Herzen importiert. Er hat uns so ganz viel Arbeit abgenommen und im Hintergrund alle Formulare für uns bearbeitet. Intern wurde bei uns niemand dafür abgestellt, das war unser Glück, dass wir bereits jemanden hatten, der uns kennt und versteht.

Wir haben drei Monate getestet und parallel gearbeitet, dann kam die Übergangsphase für die Bereiche Angebote schreiben und Arbeitsscheine, aber noch ohne Dispo. Mit der Disposition habe ich im November angefangen, dass ich diese jeden zweiten Tag in Movineo machte. Das war anstrengend, weil ich das immer wieder mit dem Buch abgleichen musste. Stand jetzt, im Februar, sind wir immer noch nicht 100-prozentig auf Movineo, aber ich übe schon jeden Tag mit den anderen Disponenten. Und jeden Tag fallen mir Dinge ein, die man noch besser machen könnte. Natürlich hat das Buch auch Vorteile, die alte Dispo, aber die Vorteile jetzt überwiegen halt. Ein weiterer Vorteil ist, dass das Softwarehaus offen für Änderungen ist und diese oft umsetzt.

Was genau ist denn in der volldigitalen Dispo besser und was müsste nachgebessert werden?

Nobile: Das Dispobuch hat den Vorteil, dass ich eine Information schnell eintragen kann. Wenn ein Kollege kommt und sagt, ‚ich habe brauche am Donnerstag drei Mann und einen Lkw‘, dann nehme ich einfach nur einen Stift und schreibe das rein, zack. In Movineo muss ich einen Auftrag erstellen und ihn einloggen. Im Moment haben wir das so gelöst, dass wir für jeden Tag ‚Blocker‘-Aufträge erstellen, die praktisch ausgeblendet sind, aber wenn jemand jetzt Bedarf anmeldet, hole ich mir so einen Auftrag hoch und muss keinen neuen erstellen. Wenn ich zehn Mann brauche, schiebe ich zehn Dummies rein. Dann kalkuliert mir die Software das. Das geht auch recht gut, aber ist etwas langsamer als das Buch. Auch klappe ich das Buch nur auf, ich muss nichts anklicken oder



scrollen. Es gibt auch keine Ladezeiten, man kann schnell durch die Tage oder Wochen blättern.

Aber alles, was eben die Vorausplanung betrifft, da hat das Buch gar keine Chance. Und das Buch hat auch gar keine Chance, dass man in der Dispo gleichzeitig darin arbeiten kann. Nur wer das Buch gerade hat, kann etwas eintragen. Du kannst dir darin die Arbeit nicht teilen, das geht nicht. Die Vorteile eines Buches sind also nur gering.

Wenn Ihr noch in der Umstellungsphase seid, heißt das, dass Ihr noch laufend Anpassungen vornehmt?

Nobile: Ja, klar. In der kurzen Zeit ist schon einiges verändert worden. Mir macht so etwas aber auch Spaß. Ich will mit so wenig Arbeit wie möglich mein Ziel erreichen: Ich bin faul. Und so habe ich immer die tollkühnsten Ideen, was man alles verbessern könnte. Ich sitze abends im Auto, habe eine Idee und am nächsten Morgen wird Neometrik angerufen. Das Gute ist: Wenn so ein Vorschlag interessant ist für viele und vom Aufwand her machbar ist, dann machen die das. Ein Beispiel: Wenn du Personal disponiert hast, konntest du einfach mit der rechten Maustaste auf den Namen klicken und austauschen – normalerweise ziehst du dir sonst deine Leute aus einem Topf. Bei einem Lkw ging so ein Klick aber nicht. Diese Funktion wurde eingebaut und war gleich in der nächsten Version so drin. Movineo wächst ja noch und so können wir vieles einbringen, was die Arbeit noch leichter macht.

Ansonsten kann ich aber nur Positives sagen. Movineo ist so ähnlich aufgebaut wie unser Dispobuch, also objektbasierend: Ich habe ein Objekt, also

einen Auftrag, und da packe ich alles rein: Material, Mitarbeiter, Lkw. Das Programm ist so offen, etwa mit den Formulardesigner, darüber habe ich mir schon so viele Formulare designt. Ich habe heute schon meinen Kollegen gesagt: Ich brauche nur noch meine rechte Hand. Ich klicke nur noch und bewege mich gar nicht mehr (lacht). Mit einer Hand kann ich das Material ins Lager ziehen, mit der Kennzeichnung, welches Material, welcher Aufbau bei Lkw und ich kann mir die komplette Fuhrparkübersicht drucken. Für den nächsten Tag kriegen die Jungs Zettel von mir, also Einteilungszettel mit Material – das musste ich früher alles mit der Hand schreiben. Das ist alles passé, selbst einen Subunternehmer bestelle ich so. Das ist richtig, richtig cool.

Ihr arbeitet bei Eurer Größe doch bestimmt zwingend mit einem Telematiksystem; wie verbindet Ihr diese beiden Softwarewelten?

Nobile: Direkt sind die noch nicht verbunden – wir haben Tomtom Webfleet für die Ortung und sind vor ein paar Jahren auf Stoneridge-Tachografen mit DiGiDL-Boxen**gewechselt. Darüber laden wir auch die Lenk- und Ruhezeiten herunter. Da gibt es noch keine Schnittstelle, aber für die Zukunft kann ich mir das schon vorstellen, obwohl wir überwiegend Nahverkehr haben. Das heißt, mit Lenk- und Ruhezeiten habe ich in der Dispo keine Probleme. Dass ein Fahrer zu viel gefahren ist am Vortag, das habe ich nur äußerst selten.

**** diese Technologie ermöglicht einen ortsunabhängigen und ferngesteuerten Datendownload des Fahrtenschreibers.**

„Die Super-Entrümppler“ Keine TV-Serie, sondern echtes Leben

Ihr Firmenname klingt wie eine RTL2-Serie, ist aber echt: Saed Odeh und Benno Mini leiten in München „Die Super-Entrümppler“. Sie lösen Wohnungen und Haushalte auf, sanieren, renovieren und modernisieren. Und grenzen sich dabei von Abzockern ab.

Zum Super-Entrümppler ist Saed Odeh nach eigener Erzählung rein zufällig geworden: Vor neun Jahren half der heute 33-Jährige dabei, die Wohnung eines verstorbenen Nachbarn leer zu räumen. Sein Einsatz sprach sich schnell in der Nachbarschaft herum, sodass ihn kurze Zeit später weitere Anfragen erreichten. Gemeinsam mit seinem Freund und heutigen Geschäftspartner Benno Mini beschloss Odeh, mit der Gründung von „Die Super-Entrümppler“ in die Selbstständigkeit zu springen. Während anfänglich ausschließlich Wohnungs- und Hausräumungen auf dem Programm standen, hat sich das Angebot der beiden Männer schnell erweitert: „Nach unseren Entrümpelungen waren unsere Kunden meist überforderter als zuvor“, erklärt Odeh. „Denn oft kommen erst bei einer leer geräumten Wohnung oder einem leer geräumten Haus Schimmel, kaputte Böden und ein unangenehmer Geruch zum Vorschein.“



Haben die „Super-Entrümppler“ ins Leben gerufen: Benno Mini (3.v.l.) und Saed Odeh (3.v.r.)

Foto: Die Super-Entrümppler

Inzwischen gehören auch Bodenverlegearbeiten und professionelle Reinigungen zum Angebot. Für Modernisierungen und Sanierungen arbeiten Mini und

Odeh mit einem eigenen Netzwerk aus Elektrikern, Sanitärfachkräften, Malern, Bodenlegern und anderen Handwerkern zusammen.

Acht von zehn Kunden melden sich aufgrund von Todesfällen eines Mieters oder innerhalb der Verwandtschaft. Meistens muss es dann schnell gehen: Die Immobilie soll flott leergeräumt und für eine weitere Verwendung vorbereitet werden. An eine Mietwohnung oder ein Mietshaus werden dabei andere Anforderungen gestellt als an eine Eigentumswohnung oder ein Eigenheim zum Weiterverkauf.

So grellbunt, wie die Website der Rümpler (super-entruemppler.de) den Kunden auch anschreit, so abstrus gut sind deren Bewertungen auf Google und Proven Experts: Das Duo Odeh-Mini weiß offenbar, wie man klar Schiff macht.

20 Rümpler teilen sich München auf

Allein in München gibt es laut Saed Odeh etwa 20 Dienstleister, die denselben Service wie seine Super-Entrümppler anbieten. Die qualitativen Unterschiede seien in der bayerischen Hauptstadt dabei extrem: „Von Firmen, die telefonisch einen Preis nennen, ohne sich die Immobilie überhaupt anzusehen, sollte man die Finger lassen“, empfiehlt er. Oftmals säßen diese Anbieter in einer anderen Stadt und beauftragen einen Dienstleister vor Ort, der die Arbeit macht. Für den Kunden beinhalte das ein enormes Risiko: „Wir hören immer wieder, dass Eigentümer inmitten einer Sanierung einen neuen Auftragnehmer suchen müssen, weil der alte monatelang nicht mehr kommt.“ Auch ein Entrümppler habe nach dem Erstkontakt eine Besichtigung vorzunehmen, ein Angebot zu erstellen und schließlich den erteilten Auftrag aus einer Hand umzusetzen.

Wer wohnt mit wem wo Wie Europäer leben und umziehen

Es ist eine der schrägsten und lesenswertesten Statistiken aus dem Bereich „Leben und Wohnen“: Remax hat in seinem neuen „European Housing Report 2022“ aufgeschlüsselt, wer wo mit wem lebt und umzieht. Den Fokus legen wir auf Deutschland und Österreich.



Foto/Grafik: Remax

Jeder fünfte Europäer wohnt als Single, in Österreich jeder Vierte, in Deutschland jeder Dritte.

26,9 Prozent der Österreicher leben dem „Europe Housing Trend Report

2022“ zufolge allein. Das sind weniger als in Finnland (36,0 Prozent), den Niederlanden (32,8 Prozent), Deutschland (31,3 Prozent) und der Schweiz (31,2 Prozent), aber deutlich mehr als

in Frankreich (22,0 Prozent), England (19,2 Prozent), Italien (13,2 Prozent) und Spanien (12,2 Prozent). Der Europa-Schnitt liegt bei 19,4 Prozent, die als Single wohnen.

40,5 Prozent der Europäer teilen nur mit dem Partner den Haushalt

48,3 Prozent der Deutschen und 46,3 Prozent der Österreicher wohnen zusammen mit dem Ehe- oder Lebenspartner. Der Wert ist nur in Polen (49,5 Prozent), Ungarn (46,6 Prozent), Tschechien (47,2 Prozent) und in Wales (46,6 Prozent) höher, aber in Spanien (43,6 Prozent), Italien (41,7 Prozent), der Schweiz (38,8 Prozent) und all den anderen untersuchten Ländern niedriger. Der Durchschnitt der 22 untersuchten Länder liegt bei 40,5 Prozent.

Mehrgenerationen-Haushalte: In Deutschland und Österreich ausgesprochen selten

In Wohnsituationen mit zwei oder drei

Hintergründe zur Remax-„Housing“-Studie

Vier Fragestellungen gab es für die neue Studie: Wer wohnt mit wem, und zwar aktuell und in der Zukunft? Wer im Eigentum, wer zur Miete, aktuell und in Zukunft? Wie hoch ist die Umzugswahrscheinlichkeit und wie oft wurde in den letzten zwölf Monaten umgezogen? Und die letzte Frage hieß: Leben in der Stadt oder auf dem Land und aus welchen Gründen?

In 20 europäischen Ländern – Deutschland, Österreich, Bulgarien, England, Finnland, Griechenland, Italien, Kroatien, Frankreich, Malta, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Schweiz, Slowenien, Spanien, Tschechien, Türkei, Ungarn, Wales und darüber hinaus auch Israel – wurden 15.749 Menschen zwischen 18 und 65 Jahren befragt. 15 Prozent gehörten zur Gruppe der 18- bis 25-Jährigen, 22 Prozent zu den 26- bis 35-Jährigen, 24 Prozent zu den 36- bis 45-Jährigen, 23 Prozent zu den 46-55-Jährigen und 17 Prozent die 56- bis 65-Jährigen. Den insgesamt 36-seitigen und komplett englischsprachigen PDF-Report zum Thema Umzug/Relocation stellen wir via Kurz-URL t1p.de/housing2022 bereit.



Generationen wohnen 34,6 Prozent der europaweit Befragten. In Österreich sind es 20,0 Prozent – nur unterboten von Deutschland mit 15,5 Prozent. Schon in der Schweiz sind es mehr: 23,2 Prozent, auch in den Niederlanden sind es 24,2 Prozent, in England 30,2 Prozent, in Frankreich 33,8 Prozent, in Italien 41,1 Prozent, in Kroatien 52,2 Prozent und in der Türkei sogar 55,8 Prozent.

In Zukunft: Wer möchte langfristig mit wem wohnen? Sehnsucht nach Zweisamkeit ist in Tschechien, Österreich und Slowenien am höchsten
53,0 Prozent der befragten Europäer wollen mit dem Partner oder Ehegatten wohnen. Besonders glückliche Paarbeziehungen führen offensichtlich die Tschechen. Sie wünschen sich zu 62,0 Prozent nur mit dem Partner zu wohnen. Aber auch Österreicher (61,0 Prozent) und Slowenen (60,7 Prozent) wünschen sich das in höchstem Maß. Die geringsten Wünsche in diese Richtung haben die Türken (38,0 Prozent), Rumänen (45,0 Prozent), Portugiesen (48,9 Prozent) und Finnen (49,9 Prozent).

Eltern mit Kindern: Die Nummer zwei

Die zweitbeliebteste Wohnform in Zukunft ist der Zweigenerationenhaushalt, also Eltern von kleinen, größeren oder erwachsenen Kindern. 22,4 Prozent der Europäer würden das bevorzugen. In der Türkei ist das mit 40,8 Prozent der absolute Zukunftsrenner, aber auch in Rumänien mit 35,0 Prozent und in Bulgarien mit 30,2 Prozent ist diese Art des Zusammenlebens noch sehr beliebt. In Österreich gilt dies als Wunschscenario nur für 13,3 Prozent, unterboten nur von den Niederlanden (13,0 Prozent) und Schlusslicht Deutschland (10,5 Prozent).

Drei Generationen in einem Haushalt ist nicht das ganz große Ziel

Europaweit erachten den Dreipersonenhaushalt nur 3,4 Prozent als ideale Wohnform für die nähere Zukunft. Die Bandbreite reicht von 6,4 Prozent in Ungarn und Rumänien über 3,1 Prozent in Deutschland und 2,4 Prozent in Österreich bis 1,2 Prozent in Finnland und Frankreich. Spannend ist der oft beträchtliche Unterschied zwischen

Ist-Zustand und Wunsch: Während 19,6 Prozent der Kroaten im 3-Generationen-Haushalt wohnen, wünschen sich dies jedoch nur 4,8 Prozent. Das heißt, jeder Dritte möchte dort eigentlich heraus, anders betrachtet sind das 14,8 Prozent der Bevölkerung oder mehr als jeder siebente Kroat. Auch in Slowenien geht es in eine ähnliche Richtung: 13,2 Prozent wohnen aktuell in einer Dreigenerationen-Wohnsituation, aber nur 3,2 Prozent haben das auch zum Ziel. Jeder zehnte Slowene möchte also dem Mehrgenerationenhaushalt entfliehen.

Einpersonenhaushalte sind die drittbeliebteste Option

Alleine zu leben wünschen sich im Europaschnitt 16,5 Prozent der Befragten. Österreich trifft diesen Wert fast punktgenau mit 16,3 Prozent. Sehr gut allein zurecht kommen anscheinend die Finnen: 30,2 Prozent wollen lieber einen Einpersonenhaushalt. Auch die Holländer mit 27,0 Prozent und die Deutschen mit 24,1 Prozent sind noch sehr Single-affin.

Dr. Wolfgang Wendy

So ziehen Deutsche im Euro-Vergleich um

Laut der Remax-Erhebung hat Deutschland eine der niedrigsten Wohneigentumsquoten in Europa: Fast 80 Prozent der Deutschen gab an, allein zu leben oder nur mit ihrem Partner oder Ehepartner, typischerweise in einer gemieteten Immobilie. Etwas mehr als 40 Prozent gab an, dass sie Wohneigentum besitzen – mehr als 20 Prozentpunkte unter dem europäischen Durchschnitt. Deutsche sind recht sesshaft: 54 Prozent erwarten nicht, dass sie in den nächsten fünf Jahren umziehen werden. Diejenigen, die einen Umzug planen wollen kaufen (27 Prozent) oder langfristig eine Wohnung oder ein Apartment mieten (16 Prozent). Mehr als ein Fünftel (21 Prozent) gibt an, dass sie überdeutlich weniger wahrscheinlich umziehen wollen als noch vor 12 Monaten, was darauf hindeutet, dass die Deutschen die Marktaussichten düsterer einschätzen als ihre europäischen Nachbarn. Im Durchschnitt gaben 15 Prozent der Europäer an, dass sie deutlich weniger wahrscheinlich umziehen als noch vor einem Jahr. Die Deutschen bevorzugen eine ländliche Lage wegen des Zugangs zur Natur (69 Prozent) und mehr Privatsphäre (50 Prozent). Mehr als ein Drittel (36 Prozent) gab an, dass sie auf dem Lande bleiben, während weitere 16 Prozent aus den Städten wegziehen wollen. Nur sieben Prozent wollen in ein städtisches Gebiet ziehen. Deutschland ist weiterhin attraktiv für Europäer, die im Ausland Immobilien kaufen wollen: Es rangiert insgesamt an dritter Stelle hinter England und vor Italien (4) und Frankreich (5).

Mehr zum Thema „Umzug in Europa“ auf der folgenden Seite.

Germany

Our survey shows Germany has one of the lowest levels of home ownership in Europe. Almost 80% of Germans report being alone or just with their partner or spouse. Typically it is rented property. Just over 40% said that they own their own residential property - more than 20 percentage points below the European average. They are also quite satisfied, with 54% not planning to move within the next five years. Those that do plan to move are looking to buy (27%) or take on a long-term rent (29%) of a flat or apartment.

More than one-third (31%) indicate that they are a lot less likely to move than they were 12 months ago, suggesting that Germans are feeling more gloomy about the market outlook than their European neighbours. On average 15% of Europeans reported being much less likely to move now than they were a year ago.

Germany ranks at a mid location for its access to nature (69%) and increased privacy (50%). Over a third (36%) said that they wanted to buy in the countryside, while a further 16% wanted to move out of towns and cities. Only 7% want to move to a more urban area.

Germany continues to be attractive for expats seeking to buy properties abroad. It ranks third overall, behind England and above Italy (4) and France (5).

Key facts	Comparison with EU-12
Home ownership	41.4% (-52.7%)
Will move within the next year	15.2% (-6.3%)
Will buy property abroad	15.2% (-1.9%)
Want to move to the town	7.2% (-6.9%)
Want to move to the countryside	31.2% (-4.3%)
Want to move abroad	21.2% (-3.8%)
Want to rent long-term	45.8% (+2.8%)

What promotes the relocation?

- Change of general situation
- Change of lifestyle
- Search for more space

What prevents the relocation?

- Increased cost of living
- Change of general situation
- Change of personal situation

What appeals about the city?

- More entertainment
- Access to facilities
- Increased diversity

What draws to the countryside?

- Being closer to nature
- Increased privacy
- More living space



97 von 100

Höchstwertung für unseren Support & Service

Bei MoviNeo stehen Sie im Mittelpunkt. Denn wir wissen, dass eine Software nur dann wirklich gut ist, wenn der Support stimmt. Deshalb stehen wir Ihnen bei Fragen, Wünschen oder Problemen jederzeit kostenlos zur Verfügung. Wir sind stolz darauf, Ihnen einen erstklassigen Kundenservice zu bieten und dabei zu helfen, mit unserer Software das Beste für Sie herauszuholen.

Überzeugen Sie sich selbst von unserer Software und unserem erstklassigen Support. Rufen Sie uns für ein persönliches Gespräch an: 069 247 52 64 - 50.

Start-up bei Hartmann

Palprint fertigt Spezialverpackungen

Die Paderborner Wirtschaftsförderung bringt im Projekt „KMU meets Start-up“ Unternehmen mit Start-ups zusammen. Im Februar schlug bei Hartmann International Palprint auf: Es fertigt automatisiert passgenaue, recycelbare Verpackungen für Spezialbauteile.

Die Idee sei mit dem PET-Flaschen-System zu vergleichen, erklärt Andreas Ribul-Olzer, einer der drei Gründer von Palprint: „Unsere Plattform ermöglicht es, individuelle Verpackungen im 3-D-Druck-Verfahren herzustellen, noch während sich das zu verpackende Bauteil in der Produktion befindet.“ Nach der Verwendung könne die Verpackung in den Kreislauf zurückgeführt und das Material nahezu vollständig erneut verwendet werden.

Da besonders die Logistikbranche von solchen Innovationen profitiert und diese dem Start-up gleichzeitig wichtigen Input für die Weiterentwicklung und Branchenbedarfe liefern kann, brachte die Wirtschaftsförderung das Palprint-Team mit Hartmann, in einem weiteren Besuch auch mit Cargo Digital World (siehe Kasten), zusammen – beide sind in dem Netzwerk Cargoline, der 85 Partner in 43 Ländern angehören.

Bei Hartmann verschafften sich Start-up und WFG am Speditionsstandort einen Eindruck von mehr als 12.000 Quadratmetern Cross-Dock-Fläche und gewannen gute Einblicke in das Unternehmen. Uwe Lachmann, Geschäftsführer von Hartmann International: „Solche Gespräche sind für die Netzwerkpfege und den Ideenaustausch extrem wichtig.“ Als Mittelständler brauche es den Mut, einfach mal auszuprobieren und Dinge zuzulassen.

Über 600 Mitarbeitern beschäftigt Hartmann International aktuell. Am Standort Paderborn errichtete es jetzt rund 20.000 Quadratmeter neue, zusätzliche Lager- und Logistikflächen: Das neue Logistikzentrum ist durch



Stippvisite: (v.l.) Uwe Lachmann und Tim Esser von Hartmann International, Maria Reimer (WFG) mit dem Palprint-Team Sebastian Frücht, Paul Lindner und Andreas Ribul-Olzer.

Fotos: WFG Paderborn/Tobias Vorwerk

ein unterirdisches, vollautomatisches Transportsystem direkt an das europäische Speditionsnetzwerk angebunden und ergänzt die über 100.000 Quadratmeter großen Logistikflächen in der Unternehmensgruppe.

Für Hartmann International ist die Nähe zu Start-ups, der Universität und

anderen Unternehmen in Paderborn ein wichtiger Standortvorteil. „Maßnahmen wie ‚KMU meets Start-up‘ setzen genau an dieser Stelle an, treiben Netzwerke voran und bilden im Idealfall erfolgreiche Kooperationen“, so Maria Reimer von der Wirtschaftsförderung.

Palprint bei Cargo Digital World

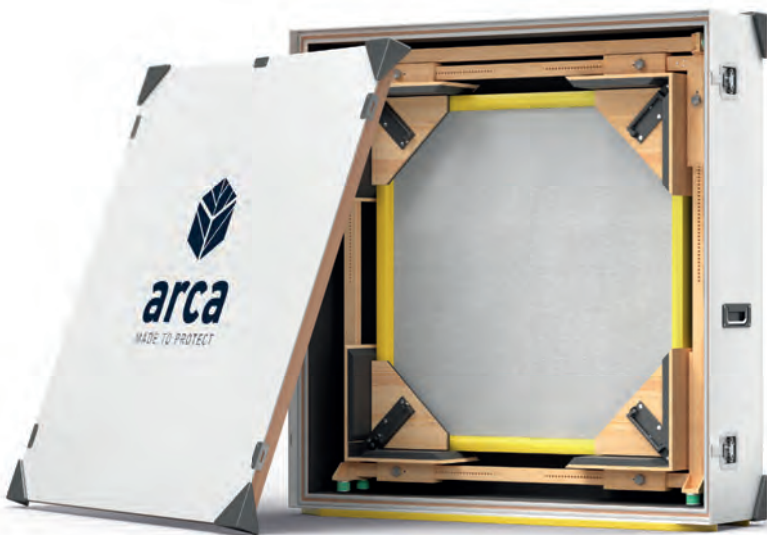


Lockere Führung durch die Firma: Christian Borchers (g.r.) mit dem Palprint-Besuch.

Einblicke in die Cargo Digital World (CDW) gab Vorstandsassistent Christian Borchers. „CDW will ein One-Stop-Shop für Geschäftsmodelle aus der Logistikbranche werden.“ Die Dienstleistungen umfassen Online-Buchungen für Palettentransporte, intelligente und standortübergreifende Warenlagerung, CO₂-sparende Routenoptimierung und KI-gestützte Sendungsprognosen.

Arca, die Öko-Klimakiste Hasenkamps Nachhaltigkeitsstart

„Made to protect“ steht in schmalen Lettern unter dem Produktnamen „Arca“: Kunstlogistiker Hasenkamp hat eine neue Transportkiste entwickelt. Ihre Besonderheit: Sie wurde konsequent nachhaltig entwickelt und kommt mit einem digitalen Klima-Monitor.



Arca ist 1,40 x 1,36 x 0,33 Meter groß und schluckt Bilder von 51,5 bis 101 cm (H) sowie 50,5 bis 105 cm (B) und maximal 14,5 cm Tiefe.

Fotos: Hasenkamp (2)

Zwei Jahre lang hat der Frechener Kunstlogistiker an seiner neuen Arca-Box entwickelt, immer wieder wurde dabei auf die Expertise und Bedürfnisse von Restauratoren, Registraren, Kunstpackern und Schreibern zurückgegriffen. Seit Anfang März ist sie erhältlich, wird mit einer eigenen Webseite vermarktet (madetoprotect.art) und

Kunstmarkt.“ * Hergestellt ist die Kiste aus regional angebautem Holz, vor allem des sogenannten Klimabaums Paulownia, dessen Kiri-Holz bis zu 35 Kilogramm Kohlendioxid pro Jahr speichert. Zudem weist Holz per se positive Eigenschaften zum Schutz transportierter Kunstwerke auf – durch Charakteristika wie Eigenklima und Schwingungsdämpfung.

Die weiteren verbauten Komponenten sollen hochwertig und langlebig sein, verspricht Hasenkamp: „Wo sich Kunststoffe nicht vermeiden lassen, ist Arca vollständig mit recycelbaren oder wiederverwendbaren Materialien ausgestattet. Kohlenstoff-neutraler Gummi aus ausrangierten Lkw-Reifen beispielsweise schützt die Ecken und recycelte Hanffasern werden zur

Isolierung verwendet.“ Zudem seien alle Arcas IPPC- oder Oddy-zertifiziert. Neben ihrer Bauart und den eingesetzten Materialien hat die neue Kiste aber noch ein Alleinstellungsmerkmal: Sie bietet eine klimatisierte Kisten-Lagerung und klimatisierten Transport – so werden Akklimatisierungszeiten im Museum vermieden und die Vorauslieferung unkonditionierter Kisten überflüssig gemacht.

Hinzu kommt ein Sensorsystem, welches das Innenklima der Kiste via Bluetooth an eine Smartphone-App meldet: Den aktuellen Status von Temperatur und Luftfeuchtigkeit hat man so jederzeit im Blick. Dieses Ausstattungsfeature trifft auf eine dämmende Kisten-Isolierung, die das Klima im Inneren über einen langen Zeitraum konstant hält und Kunstwerke sicher vor Temperaturschwankungen schützt.

Hinzu kommt ein stoßdämpfendes und flexibel einstellbares Haltesystem, das gerahmte Gegenstände variabel, schnell und sicher fixiert – mit dem ökologischen Mehrwert, dass kein zusätzliches Verpackungsmaterial benötigt wird. Den Kisteninhalt vor äußeren Einflüssen schützt abschließend eine doppelte Silikondichtung, eine lokale Wandverstärkung aus recycelten PET-Flaschen bietet im Fall der Fälle zudem noch einen Aufprallschutz gegen Gabelstapler. Der Kaufpreis ist nur auf Anfrage erhältlich.

Hinzu kommt ein stoßdämpfendes und flexibel einstellbares Haltesystem, das gerahmte Gegenstände variabel, schnell und sicher fixiert – mit dem ökologischen Mehrwert, dass kein zusätzliches Verpackungsmaterial benötigt wird. Den Kisteninhalt vor äußeren Einflüssen schützt abschließend eine doppelte Silikondichtung, eine lokale Wandverstärkung aus recycelten PET-Flaschen bietet im Fall der Fälle zudem noch einen Aufprallschutz gegen Gabelstapler. Der Kaufpreis ist nur auf Anfrage erhältlich.

Hinzu kommt ein stoßdämpfendes und flexibel einstellbares Haltesystem, das gerahmte Gegenstände variabel, schnell und sicher fixiert – mit dem ökologischen Mehrwert, dass kein zusätzliches Verpackungsmaterial benötigt wird. Den Kisteninhalt vor äußeren Einflüssen schützt abschließend eine doppelte Silikondichtung, eine lokale Wandverstärkung aus recycelten PET-Flaschen bietet im Fall der Fälle zudem noch einen Aufprallschutz gegen Gabelstapler. Der Kaufpreis ist nur auf Anfrage erhältlich.

***In der möbelspediteur 01.2023 hatten wir erstmals über Hasenkamps Initiative und Ringen um einen nachhaltigen weltweiten Kunsttransport berichtet.**



Sturz beim Kaffeeholen in Kantine ist Arbeitsunfall

Arbeitnehmer sind gesetzlich unfallversichert, solange sie eine betriebliche Tätigkeit ausüben. Anders als die Nahrungsaufnahme selbst, die dem privaten Lebensbereich zuzurechnen ist, ist das Zurücklegen eines Weges zur Beschaffung von Nahrungsmitteln oder Getränken grundsätzlich versichert. Verletzt sich daher ein Versicherter auf dem Weg zum Getränkeautomaten, ist dies als Arbeitsunfall anzuerkennen. Dies hat das Hessische Landessozialgericht entschieden.

Eine Verwaltungsangestellte (Symbolbild) rutschte auf dem Weg zum Getränkeautomaten im Sozialraum des Finanzamtes auf dem nassen Boden aus und erlitt einen Lendenwirbelbruch. Die 57-Jährige beantragte die Anerkennung als Arbeitsunfall, da der Weg zum Getränkeautomaten während der

Arbeitszeit unfallversichert sei. Die Unfallkasse Hessen lehnte den Antrag mit der Begründung ab, der Versicherungsschutz habe mit dem Durchschreiten der Kantine geendet. Das sahen die Darmstädter Richter anders und gaben der verunglückten Frau Recht. Das Zurücklegen des Weges, um sich einen Kaffee an einem im Betriebsgebäude aufgestellten Automaten zu holen, habe „im inneren Zusammenhang mit der versicherten Tätigkeit der Angestellten gestanden: Ein Beschäftigter auf seinem Weg, sich Nahrungsmittel zum alsbaldigen Verzehr zu besorgen, ist grundsätzlich gesetzlich unfallversichert.“ Nur für den Kauf von Lebensmitteln für den häuslichen Bereich seien zurückgelegte Wege nicht versichert. Ebenso ist die Nahrungsaufnahme selbst dem privaten Lebensbereich zuzurechnen



Foto: Adobe Stock/Drobot Dean

und daher grundsätzlich nicht in der gesetzlichen Unfallversicherung versichert: Ein abgebrochener Zahn beim Kauen ist also Privatsache. Da der anvisierte Kaffeeautomat sich jedoch innerhalb des Betriebsgebäudes befand, endete der Versicherungsschutz hier nicht.

LAG Hessen, Az.: L 3 U 202/21

Arbeitgeber darf aggressiven Hund im Büro verbieten

Ein Arbeitgeber kann unter besonderen Umständen die Mitnahme eines Hundes ins Büro (Symbolbild) selbst dann verweigern, wenn dieser als Assistenzhund für einen Mitarbeiter ausgebildet und zugelassen ist. In einem vor dem Landesarbeitsgericht Mainz verhandelten Fall ging es um ein Tier, dass sich den Kollegen im Büro gegenüber aggressiv verhielt und Angst verbreitete: Er knurrte und bellte. „Ich kann das weitere Mitbringen Ihres Hundes nicht mehr zulassen“, teilte der Arbeitgeber seiner Mitarbeiterin mit. „Ich sehe Ihren Hund als



Foto: Pixabay

gefährlich an, zudem laufe der Hund ohne Leine in das Haus. Die Bedrohung, welche durch diesen nicht sozialisierten Hund ausgeht, sehe ich als erheblich.“

Gegen diese Dienstanweisung klagte die Frau, zudem forderte sie Schmerzensgeld - und verlor auch in zweiter Instanz. Die Mitnahme des Hundes sei im Arbeitsvertrag nicht vereinbart und auch aus der zeitweisen Erlaubnis zum Mitbringen ergäbe sich kein Recht auf eine fortdauernde betriebliche Praxis.

LAG Mainz, Az.: 2 Sa 490/21

Kein Parkverbot für Männer auf „Frauenparkplatz“

„Die Kennzeichnung als Frauenparkplatz stößt in der Praxis immer wieder auf Unmut“, erklärt das Rechtsportal der Ergo. „Doch da die Straßenverkehrsordnung keine Frauenparkplätze kennt, ist Männern das Parken dort nicht verboten. Es handelt sich lediglich um ein Gebot, um dessen Einhaltung gebeten wird.“ Parke ein Mann auf einem solchen Parkplatz, müsse er vielleicht mit dem ein oder anderen missbilligenden Blick rechnen, mit mehr jedoch nicht. Auf privaten Parkplatzanlagen oder

Foto: Adobe Stock/MATTHIAS BUEHNER

in Parkhäusern kann das jedoch wieder anders sein: „Dort handelt es sich um eine

Nutzungsbedingung, deren Nichtbefolgung bis hin zu einem Hausverbot führen kann.“



Fallstricke Betriebsverkauf

Steuerliche Regelungen

Wer seinen eigenen Betrieb aufgibt, muss entstehende Gewinne versteuern. Je nachdem, ob der Unternehmer den Betrieb verkauft, verschenkt oder auflöst, kommt es bei der Steuer zu erheblichen Unterschieden. Auch die Zahlungsweise des Kaufpreises hat Einfluss.



Foto: Adobe Stock/andrea lehrmkuhl

Bei der Frage nach wiederkehrenden Bezügen, also Zahlungen, die eine Besteuerung nach dem Zuflussprinzip möglich machen, gab es bislang Unklarheiten. Was nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs jetzt gilt, erklärt der folgende Gastbeitrag von Steuerberater Daniel Frischkorn aus Berlin.

Was muss ich versteuern, wenn ich mich als Unternehmer zur Ruhe setze?

Grundsätzlich unterscheidet das Steuerrecht, ob ein Unternehmer oder eine Unternehmerin einen Betrieb vererbt, verkauft oder aufgibt. Wird der Betrieb weitergeführt, gibt es für Erben spezielle steuerliche Erleichterungen. Anders ist es, wenn das Unternehmen verkauft wird. Wer dann durch die Aufdeckung stiller Reserven und den Verkauf des Betriebs an Dritte Gewinne erzielt, muss darauf Steuern zahlen. Die Höhe der Einkommensteuer ist abhängig vom

persönlichen Freibetrag und eventuellen weiteren Steuerermäßigungen.

Was ist, wenn Unternehmer nur Teile des Betriebs verkaufen?

Handelt es sich nicht um einen Komplettverkauf, sondern verkauft der Unternehmer stattdessen nur Teile (etwa eine Lagerhalle oder Baumaschinen) und überführt wesentliche Betriebsgrundlagen, etwa Immobilien, in das Privatvermögen, dann spricht man von einer Betriebsaufgabe. Auch dann sind die Gewinne aus dem Verkauf unmittelbar zu versteuern. Zur Abmilderung der Progressionswirkung des Einkommensteuertarifs kommen auch hier ein Freibetrag und eine Steuerermäßigung in Betracht.

Welche Rolle spielen wiederkehrende Bezüge bei der Versteuerung?

Wer seinen Betrieb verkauft, der kann auch statt eines einmaligen Kaufpreises

wiederkehrende Bezüge als Zahlung vereinbaren. Der Verkäufer bekommt also in festgelegten Abständen sein Geld aus dem Verkauf. Eine solche Leibrente lässt sich nach dem Zuflussprinzip besteuern. Das bedeutet, dass nicht der gesamte Gewinn sofort zu versteuern ist. Stattdessen müssen Unternehmer nur die im jeweiligen Kalenderjahr zugeflossenen Zahlungen als nachträgliche Einkünfte aus dem Gewerbebetrieb versteuern. Das gilt, soweit sie den Buchwert der veräußerten Wirtschaftsgüter übersteigen. Allerdings gibt es bei den wiederkehrenden Zahlungen keine Freibeträge oder Steuersatzermäßigungen.

Gilt das auch bei Betriebsaufgaben?

Ob diese Wahlmöglichkeit auch bei einer Betriebsaufgabe besteht, war bislang unklar. Der Bundesfinanzhof hat jetzt jedoch in einem Urteil festgestellt, dass Unternehmer auch dann die Zuflussbesteuerung wählen können, wenn sie nur Teile des Betriebs verkaufen und dafür wiederkehrende Bezüge vereinbaren (Urteil v. 29. Juni 2022, AZ.: X R 6/29).

Was ist jetzt zu tun?

Überlegen Sie frühzeitig, was mit Ihrem Betrieb geschehen soll, wenn Sie sich zur Ruhe setzen. Prüfen Sie dabei auch, welches Modell für Sie persönlich steuerlich vorteilhafter ist. Und denken Sie daran, dass andere Steuervorteile möglich sind, wenn Sie den Betrieb vererben.

Steuerberater Daniel Frischkorn/Ecovis Berlin

„Bitte keine Werbung“: Umzugsfirmen-Flyer im Hausflur

Am Briefkasten des Mehrfamilienhauses pappte der Aufkleber „Bitte keine Werbung“ – die Flyer einer Münchener Umzugsfirma landeten daraufhin vor dem Hauseingang oder auf der Briefkastenanlage. Das Amtsgericht München hat die Spedition nun abgewatscht.

Für jeden Fall einer Zuwiderhandlung wurde der Spedition ein Ordnungsgeld von bis zu 250.000 Euro angedroht, ersatzweise Ordnungshaft bis zu sechs Monaten.

Ein Münchner fand an der Briefkastenanlage zwei Werbeflyer des Umzugsunternehmens vor, die in eine Ritze zwischen einem Briefkasten und einem darunter liegenden Spalt der Briefkastenanlage geklemmt waren. Sämtliche Briefkästen der Anlage waren mit dem Hinweis „Bitte keine Werbung einwerfen“ (Symbolbild) gekennzeichnet.

Nach Auffassung des Mannes habe die Firma ihre Werbeflyer „in rücksichtsloser Art“ verteilen lassen. Die Bewohner des Hauses, die schon keine Werbung erhalten möchten, legten erst recht keinen Wert auf wild abgelegte oder befestigte Reklame. Hierdurch erhöhe sich der Lästigkeitsfaktor erheblich.

Die Umzugsfirma hielt dem entgegen, sie habe die angeblich störende Art einer Verteilung von Werbematerial nicht veranlasst und auch nicht zu vertreten. Die von ihr beauftragten Verteiler seien angewiesen, Werbung nur in Briefkästen einzulegen, die keinen Hinweis enthielten, dass der Nutzer keine Werbung haben möchte. Sie verwies außerdem darauf, dass die Briefkastenanlage der Wohnanlage für jeden Passanten zugänglich sei und daher auch unbekannte Dritte das Werbematerial dort abgelegt haben könnten.

Das Münchener Amtsgericht gab der Klage vollumfänglich statt. „Dem Kläger steht ein Anspruch auf Unterlassung aus §§ 823 Abs. 1, 863 BGB in Verbindung mit § 1004 BGB analog zu“, so

der zuständige Richter in der Begründung. „Der Kläger wurde durch die Beklagte in seinem Besitz beziehungsweise Mitbesitz rechtswidrig gestört, es besteht Wiederholungsgefahr und die Beklagte ist Störerin. Eine Besitzstörung ist grundsätzlich anzunehmen durch das Einwerfen von Werbeflyern, wenn wie hier erkennbar zu verstehen gegeben wird, dass der Einwurf von Werbung nicht erwünscht ist.“ Dem Wohnungsbesitzer stehe das Recht aus § 862 BGB zu, sich gegen eine Beeinträchtigung seiner räumlich-gegenständlichen Sphäre durch das Aufdrängen von unerwünschtem Werbematerial zur Wehr zu setzen.

Umzugsfirma hatte im Zeitraum Flyer verteilt

Zwar wurde im vorliegenden Fall der Werbeflyer nicht in den dem Kläger zugewiesenen Briefkasten gesteckt; der Kläger wurde jedoch jedenfalls in seinem Mitbesitz an der Briefkastenanlage und am Eingangsbereich des Mehrfamilienhauses gestört. Die Umzugsfirma ist mittelbare Störerin, da sie unstreitig Flyer in diesem Zeitraum in München hat verteilen lassen. Der Einwand, ihre Austräger hätten die Flyer im konkreten Fall nicht verteilt, griff nicht, so der Richter: „Nach den Grundsätzen des Anscheinsbeweises kann davon ausgegangen werden, dass Handzettel eines Unternehmens auch von Werbevertretern, die für das Unternehmen tätig sind, im Zuge von Werbeaktionen eingeworfen wurden. Hierbei handelt es sich um



Foto: Adobe Stock/Animaflorea PicsStock

einen typischen Geschehensablauf.“ Auch der Einwand der Spedition, sie habe die von ihr beauftragten Austräger angewiesen, Werbung nur auf erlaubte Weise zu verteilen, griff nicht. Sie muss die von ihr beauftragten Verteiler „eindringlich auf die Notwendigkeit einer entsprechenden Organisation und Kontrolle der Werbeaktion hinweisen, sich über den Einsatz geeigneter Schutzvorkehrungen vergewissern, Beanstandungen nachgehen, schließlich gegebenenfalls dem Anliegen durch Androhung wirtschaftlicher und rechtlicher Sanktionen einen stärkeren Nachdruck verleihen.“ Gemeint sind damit etwa im Vertrag geregelte Strafmaßnahmen. Das alles hatte die Umzugsspedition nach Ansicht des Richters komplett unterlassen.

Amtsgerichts München, Az.: 142 C 12408/21



Marktplatz

- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

Uns finden Sie auch unter:



moebelspediteur.de
fb.com/moebelspediteur
brandeisverlag.de

Kleinanzeigen

Schilderdienst



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

Heinrich-Hertz-Str. 15 • 70794 Filderstadt

Tel.: 0711-7 22 55-70 Fax: 0711-7 22 55-711 • www.wh-schilderdienst.de

platzda.de ←

Halteverbot deutschlandweit bestellen!

→ Tel. 040/987 605 37 • www.platzda.de



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

Lotte-Branz-Str. 8 • 80939 München

Tel.: 089-36 10 22 30 Fax: 089-3 61 60 44 • www.wh-schilderdienst.de

Container & Lagerung



Anzeigenschluss

05/2023

25.04.2023

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de

Verkauf

Umzugsspedition im nördlichen Rheinland- Pfalz zu Verkaufen

Aus Altersgründen möchte ich
meine alteingesessene Umzugs-
spedition zeitnah verkaufen.

Jahresumsatz 1,2 Mio., fester
Mitarbeiterstamm, gepflegter
Fuhrpark.

Büro und Lagerflächen sind
angemietet und können über-
nommen werden

Kontakt Chiffre:
Apr_01_2023

PAUS
...the people who move

**Neue und gebrauchte
Möbelaufzüge**

Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH
LT@paus.de | 05903-707-683

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

**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.


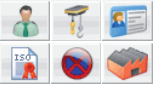
Stiftung Rheinische Kulturlandschaft
Rochusstraße 18 • 53123 Bonn
Fon 0 22 8 - 90 90 721 - 0
www.rheinische-kulturlandschaft.de
IBAN: DE49 3806 0186 1006 1550 10
BIC: GENODE33
Volksbank Bonn Rhein-Sieg

Foto: Kittel, Christian / piclease

Profis helfen

PLZ 00000 – 09999

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

PLZ 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

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

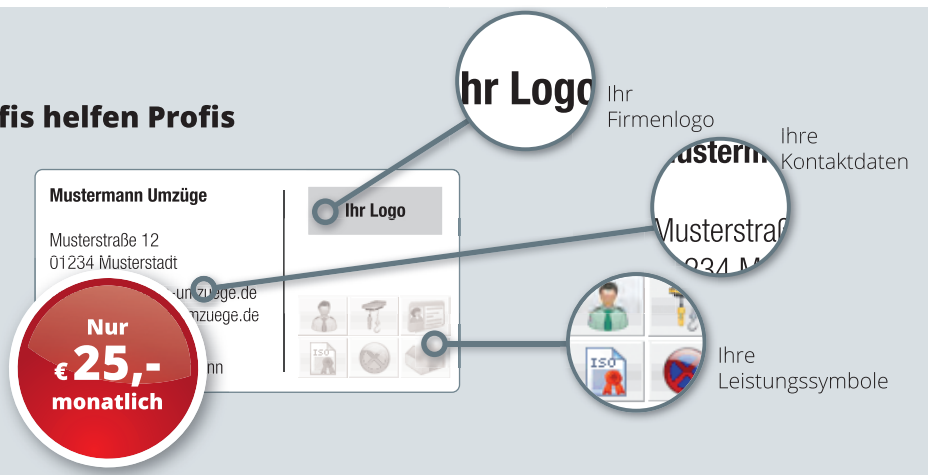



-  Besichtigung für Kollegen
-  Außenaufzug vorhanden
-  Gestellung von Personal
-  Zertifizierter Betrieb
-  Organisation Halteverbot
-  Möbellager vorhanden

Kooperationen fördern: Profis helfen Profis

Jetzt anmelden und Partner finden. Profizieren 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

Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße

Ihre Leistungssymbole

Nur € 25,- monatlich

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



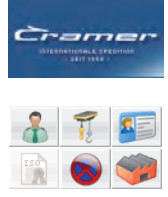
Rembold GmbH Euromovers

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



Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

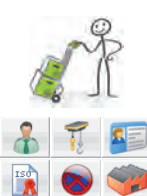
Planegger Str. 125
81241 München
www.spedition-cramer.com
info@spedition-cramer.com
Tel.: +49 89-35 60 77



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	20537	Hamburg	Krügel GmbH, Tel.: 040-25303629, o.borchert@kruegel-hamburg.de
GBR England		lfd.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.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
IT Italien	Österreich	mtl.	bis 100 cbm	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.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	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.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
Italien	Österreich	mtl.	bis 100 cbm	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Österreich	Spanien/ Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Portugal	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
Spanien	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Spanien	Balearen-Mallorca	lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Spanien	Balearen-Mallorca	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Spanien	Balearen-Mallorca	wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de

Regelmäßiger Linienverkehr Inland

Von	Nach	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Berlin	Frankfurt	rglm.		55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Frankfurt	Berlin	rglm.		55469	Ohlweiler	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
Kiel	München	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Kiel	Stuttgart	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Kiel	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
München	Berlin	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
München	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
München	Hamburg/Kiel	rglm.	100 cbm	85748	Garching-Hochbrück	Herlitz GmbH, Tel.: 089-3581400, info@herlitz-umzuege.de
Hamburg	Sylt	lfd.	nach Bedarf	22525	Hamburg	DEGELA GmbH, Tel.: 040-222377, info@degela.de

Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442410

Ihr Eintrag in der Rubrik „Regelmäßiger Linienverkehr“

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

Beginn: ab sofort ab _____

Preis: € 4,95 pro Strecke im Monat

Ihre Strecke:

Von _____ Nach _____

Über _____ Turnus laufend wöchentlich
 regelmäßig monatlich
 täglich

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

Die erste ProMovers-Mitgliederversammlung steht an

Im Januar feierten wir unseren ersten Geburtstag, im Mai ist es an der Zeit, der Welt zu zeigen, was ProMovers im vergangenen Jahr erreicht hat und wie es in der bunten ProMovers-Welt weitergeht. Ein Jahr ist das Netzwerk alt. Ein Jahr voller Taten und dem Drang, Großartiges für die Branche zu erschaffen, liegt hinter uns. Auf der Mitgliederversammlung schauen wir zurück, aber nicht ohne den Blick vor allem in die Zukunft zu richten, denn wir werden noch sehr viel mehr erreichen.



Im Herzen Deutschlands, mitten im Taunus: Das Botanical im hessischen Eppstein ist Ort der Mitgliederversammlung.

Fotos: Botanical (3), Weinard (1)

Am 11. Mai treffen sich die ProMovers in der Mitte Deutschlands, im Taunus, in der Eventlocation Botanical in Eppstein-Bremthal mit einem breit gefächertem Programm. Highlights sind neben den aktuellen Themen von ProMovers mehrere Start-up-Pitches mit interessanten

Ideen für die Branche. Außerdem gibt es natürlich eine gemeinsame Abendveranstaltung zum Austausch und Spaß haben. Digitalisierung wird bei ProMovers großgeschrieben. In diesem Sinne werden wir für unsere Mitgliederversammlung auf ein webbasiertes

Tool zurückgreifen, in dem alle Programmpunkte, Teilnehmerinnen und Teilnehmern und viele weitere Möglichkeiten eingesehen und genutzt werden können. Dieses Tool bietet zudem die Möglichkeit, sich auch nach der Veranstaltung untereinander auszutauschen.

Unsere Sponsoren

Wir bedanken uns schon jetzt bei unseren Sponsoren und fördernden Mitgliedern, die uns an diesem besonderen Tag unterstützen (in alphabetischer Reihenfolge): Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG, DMG Aktiengesellschaft, Movingstar.de GmbH, NeoMetrik GmbH, Roldo Rent GmbH und Turtlebox GmbH



„Wir alle gestalten gemeinsam die Zukunft dieser Branche“



„Mein Gefühl sagt: Das ist doch erst ein paar Tage her, dass wir uns zu dreizehnt zusammengesetzt haben und schauen mussten, wie etwas viel Größeres, Besseres und wirklich Neues aus dem erwachsen kann, was einmal das MÖFORM-QM-System war. Heute, keine anderthalb Jahre nach unserer Gründung, sind wir schon weit über 60. Und wir

wachsen weiter.

Ich habe das große Glück, die Ehre und die Verantwortung, als Vorsitzender dieses Netzwerks agieren zu dürfen. Und ich möchte ehrlich sagen: Es ist keine Last, sondern eine Auszeichnung, dass Ihr mir dieses Vertrauen schenkt. Aber auch ich bin nur ein Stein von vielen: Nur gemeinsam im Verbund wird aus diesen Steinen ein stabiles Haus, das wir uns selbst so ausgestalten können, so wie wir es wollen.

ProMovers, unser Verband, unser Netzwerk, lebt von dem Engagement, der Erfahrung und der Vision eines jeden Mitglieds – das ist unser Credo und genau das zeichnet uns als Gemeinschaft aus. Dass wir uns nun in so großer Runde zu einer Mitgliederversammlung treffen können, das hätte ich bei unserer Gründung im Januar 2022 nicht zu hoffen gewagt.

Wir haben viel im Gepäck, das wir

mit Euch gemeinsam weiterentwickeln möchten. Wir alle stehen schon heute für Qualität, für Zuverlässigkeit und für Beständigkeit in einem sich stetig verändernden Markt. Uns eint, dass wir alle innovativ denken. Dass wir aber jetzt gemeinsam die Ärmel hochkrepeln und praktische Allgemeinlösungen schaffen, das ist ein Schritt, der seines Gleichen sucht. Wir alle gestalten gemeinsam die Zukunft dieser Branche und gehen jedes Thema an, das uns beschäftigt, suchen und finden Lösungen für Herausforderungen, die jeder oder jede Einzelne für sich allein nicht lösen kann.

Bleibt an Bord und lasst uns die Segel setzen. Auch hier sagt mein Gefühl: Der Wind steht so günstig wie noch nie für uns. ProMovers ist auf Kurs Zukunft.“

Markus Sonnen
Vorsitzender ProMovers e. V.

So einfach geht's zur Anmeldung

Die Anmeldung zur Versammlung erfolgt digital unter folgendem Link. Da wir jeden Gast



in das Veranstaltungstool aufnehmen möchten, bitten wir Euch, bei der Anmeldung für jede Person, die wir aus Eurem Unternehmen begrüßen dürfen, eine E-Mail-Adresse zu hinterlegen.

ProMovers ist ein Netzwerk, das für Mitglieder aus Europa offen ist. Infos gibt's via +49 6145 5442-100 oder office@promovers.de.

Unsere Start-up-Pitches

Wir geben auf der Mitgliederversammlung unter anderem diesen Start-ups und Unternehmen die Möglichkeit, sich unseren Mitgliedern vorzustellen:

Entladehilfen.com

Entladehilfen.com hat sich mit einer Online-Plattform auf die Vermittlung von Entladehilfen spezialisiert.

NatureOffice

NatureOffice ist ein Unternehmen, das sich auf den Bereich Klimaschutz und Nachhaltigkeit spezialisiert hat und Unternehmen dabei unterstützt, ihre CO₂-Emissionen zu reduzieren und

ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Sie bieten eine Plattform für klimaneutrale Umzüge durch Kompensationsabgaben.

Staffice

Staffice ist die Mitarbeiter-App, die die interne Kommunikation erleichtert und zur Mitarbeiterbindung beiträgt.

CO2OPT

CO2OPT hilft dabei, das optimale Reifenangebot für die individuellen Einsatzprofile der Fahrzeuge zu ermitteln und über das vereinfachte Reifenmanagement die Effizienz des Fuhrparks nachhaltig zu steigern.

Lang Worldwide räumt Parlamentspavillons mit Heeresunterstützung aus

Aufgrund sehr aufwendiger Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten des österreichischen Parlamentsgebäudes (Bild r.) mussten die Volksvertreter rund sechs Jahre in drei Pavillons im Stadtgebiet arbeiten und tagen. Mitte Januar wurde das sanierte Parlament dann mit einem großen Staatsakt wiedereröffnet, für die drei Pavillons standen im Februar die Räumungsarbeiten an – diese fanden unter Beteiligung des österreichischen Bundesheeres statt. Die Soldaten räumten einige Stühle, Möbel,

Kästen und anderen Inventar aus den Behelfsräumen – dahinter verbarg sich keine Sparmaßnahme der Streitkräfte, sondern schlicht ein praktisches Denken, denn ein Teil der Möbel aus den drei Pavillons ging nach der Auflösung der Behelfsunterkünfte in den Besitz des Bundesheeres über: „Das, was wir übernehmen, holen wir natürlich selbst ab“, sagt Michael Bauer, Sprecher des Verteidigungsministeriums, dem Wiener „Kurier“. Die übrigen Möbel werden parlamentarisch weitergenutzt und



Foto: Parlamentsdirektion/Raimund Appel

die transportierte dann Lang Worldwide Moving.

„Zug um Zug“: Borkowski zieht Schachverband Berlin um



Umzüge und Schachspielen haben viele Gemeinsamkeiten: So gibt es als Spielvariante das „Abzugsschach“, eine



Foto: Schachverband Berlin

Partie endet „Remis“, wenn beide Seiten 50 Züge gespielt haben, ohne dass eine Figur geschlagen wurde, aber das

Wichtigste im Spiel ist der (König) Klient: Ihn gilt es bis zum Schluss abzusichern und zu umsorgen. Genug geschwurbelt, im Januar zog die Geschäftsstelle des Berliner Schachverbandes ins Poststadion um – der Auftrag ging an Borkowski aus Berlin, die den Job innerhalb von sieben Stunden erledigten. Die neuen Räume beschenken den Schachspielern eine deutlich reduzierte Mietrechnung und für den souverän erledigten Umzugsjob bedankten sich die Spielefans mit einem reich bebilderten Eintrag auf ihrer Website. Cleverer Schachzug, Borkowski!

20. Tag der norddeutschen Möbelspediteure

Laut Landesverband GVN reisten über 80 Fachunternehmen zum „20. Tag der norddeutschen Möbelspediteure“ nach Walsrode – federführend durch den Tag begleiteten Landesgeschäftsführer Uwe Garbe sowie Maren Urban, Vorstandsmitglied der Fachvereinigung Möbelspedition des Gesamtverband Verkehrsgewerbe Niedersachsen; sie war für den stellvertretenden Vorsitzenden Frank Schäfer eingesprungen, der den Tag verpassen musste. Neben mehreren Impulsvorträgen zu Themen wie Kundenzufriedenheit im Kontext von Mitarbeiterzufriedenheit und Cybersicherheit – dazu hatte das GVN-Team Peter

Danil vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik eingeladen, berichtete auch AMÖ-Hauptgeschäftsführer Andreas Eichinger über die Neuausrichtung und Vorhaben seines Verbands. Die Mitglieder nutzten nach der Corona-Zwangspause – das letzte Treffen hatte im Februar 2020 stattfinden dürfen – die Zeit wieder für Netzwerkgespräche und Small Talk. Zudem war ein gutes Dutzend Aussteller mit ihren Bauchläden und umfangreichen Infopaketen angereist. „Ein rundum gelungener Tag, so das Fazit der Anwesenden“, konstatierte der GVN in einem LinkedIn-Beitrag.



Foto: GVN

30 Jahre alter Umzugs-Lkw wird Campingmobil

Er erschien zwar „schon“ 1989 auf der Bildfläche, der DAF 2700, doch sein Fahrerhaus hatte da schon fast 20 Jahre auf dem Buckel, was den Langstreckenrenner von damals deutlich älter aussehen lässt, als er in Wahrheit ist. De Graaf Verhuizingen, mit Gründungsjahr 1929 eines der ältesten noch aktiven Umzugsunternehmen der Niederlande, hatte einen dieser Laster vor einiger Zeit ausrangiert – der Oldie feiert jetzt sein Comeback als vollausgestattetes Campingmobil. Die Karosserie blieb vollständig erhalten, nur mit den aufgeklappten Türen des Seitenzugangs erkennt man, welches neue Leben in dem Umzugsboliden heute steckt – neben Miniküche, klassischem Eichenholzspiegel und Sessel wurde an viele ungewöhnliche Ausstattungsdetails gedacht – selbst eine Katzenklappe ist in

der hölzernen Zugangstür verbaut. Der Laster dürfte auf jedem Campingplatz

ein absoluter Hingucker für Klein und Groß darstellen.



Foto: Mondial Movers

Aus den Mottenkisten der Geschichte



Auch dieses Mal haben wir wieder zwei Fundstücke aus unseren Mottenkisten der Geschichte kramen können.

Beide Fundstück stammen dieses Mal aus den frühen 1970er-Jahren: Am 1. Juni 1972 startete mit dem „Hermes-Paket-Schnell-Dienst“ das hauseigene postunabhängige Paketverteilungssystem des Otto-Versands. Schon im Weihnachtsgeschäft 1973 stellte der Paketdienst die millionste Sendung zu. Drei Jahre nach Gründung wurde der Lieferdienst in „Hermes Versand Service“ umbenannt und betreute mit rund 560 Mitarbeitern das

gesamte Sendungsaufkommen des OTTO Versands. Zum Vergleich: Heute transportiert Hermes Germany an Spitzentagen über zwei Millionen Sendungen. Mehr als 6.000 Mitarbeiter aus über 90 Nationen sind für den Paketlogistiker tätig.

Bild 2 stammt aus den Kindertagen der DMS-Kooperation und zeigt einen Möbelzug der Leverkusener Spedition Niesen. Damals wog der Gemeinschaftsname „Deutsche Möbelspedition“ stärker als die individuelle Firmen-CI; auch war die heutige Kurzform „DMS Logistik“ noch in weiter Zukunft unentdeckt.



Fotos: Hermes, DMS Niesen

Schweizer Möbelspedition Henschen wird 100



Foto: Henschen

Im Mai 1923 gründete Friedrich Henschen im schweizerischen Basel ein Fuhrunternehmen. Der Werkhof der jungen Firma lag nur 500 Meter von der deutsch-schweizerischen Grenze entfernt: Über den Badischen Bahnhof hatte Henschen so Anschluss ans Schienennetz. Neben dem Standbein Möbeltransporte setzte der Gründer auch auf Holz- und Kohletransporte. 1988 übernahm mit Peter Henschen die dritte Generation der Familie den Umzugslogistiker, seit 2015 ist Sohn Daniel als Verwaltungsratspräsident an der Spitze der Aktiengesellschaft aktiv. Neben nationalen und internationalen Umzügen und Kunsttransporten ist das Lagergeschäft ein wichtiges Standbein des Logistikers.

Nach dreijähriger Pandemiepause: Eurovan-Treffen in Hamburg

Im Februar fand das jährliche Treffen der Mannheimer Eurovan-Mitglieder in Hamburg statt. Neben einem Ausflugsteil - unter anderem mit einer Hafentour und der Besichtigung der Niederlassung von Reisswolf International in der Hafenstadt - standen vor allem Vorträge und das persönliche Netzwerken nach der Corona-Pause – das letzte Treffen liegt drei Jahre zurück – im Vordergrund.



Foto: Eurovan

Kravag: Abschiedsfeier mit 60 Wegbegleitern für Axel Salzmann



Foto: Kravag

2011 war der ehemalige Schunck-Manager Axel Salzmann nach 22 Jahren als „Leiter Kompetenzbereich Straßengüter und Logistik“ zum Konkurrenten Kravag gewechselt, im Februar feierte er nun mit 60 Weggefährten im 22. Stock der „Tanzenden Türme“ in Hamburg seinen Abschied: Salzmanns Nachfolgerin Anja Ludwig hat bereits 2022 die Nachfolge angetreten. Der Ruheständler will weiterhin als Dozent tätig sein (er hat Lehraufträge an der FH Westküste in Heide und an der Kühne Logistics University in Hamburg), in seiner eigenen Kanzlei als Rechtsanwalt mit dem Schwerpunkt Wirtschaftsrecht arbeiten und der Fachpresse als Autor von Beiträgen zum Transportrecht erhalten bleiben. Unser Foto zeigt (von links) Klaus Schäfer, Anja Ludwig, Axel Salzmann und André Werner.

Megabuch zum 100. von „Topmovers Van der Ent Group“ aus Rotterdam



Die niederländische Van der Ent Gruppe mit Sitz in Spijkenisse, einem Vorort von Rotterdam, besteht seit 1922. Damals transportierte Daniël van der Ent mit einem Pferdefuhrwerk Limonadenkisten aus dem Dorf Rhooon nach Rotterdam-Katendrecht.

Die Transporte nahmen zu und Daniël konnte auch andere Dienstleistungen anbieten, sodass er ab 1928 offiziell als „Van der Ent Transport & Verhuizingen“ auftrat. Sein Sohn Piet van der Ent baute das Unternehmen in den Nachkriegsjahren zu einem der führenden Umzugsunternehmen der Niederlande aus. 1983 übernahmen Daan und Dirk van der Ent als dritte Generation das Unternehmen, und seit 2018 wird die Van der Ent Group von Urenkel Christiaan geführt.

110 Mitarbeiter, 3.000 Kunden pro Jahr

110 Mitarbeiter tragen heute den breit aufgestellten Umzugslogistiker, der jährlich rund 3.000 Kunden betreut. Seinen Stammsitz im Herzen Rotterdams hat Van der Ent schon lange verlassen müssen und sich im günstigeren Speckgürtel geeignete Logistikflächen gesucht. In Den Haag unterhält es zudem einen weiteren Standort.



Fotos: Van der Ent Group

Zum 100-jährigen Jubiläum – die große Firmenfeier fand bereits am 23. September 2022 statt – hat die Gruppe eines der aufwendigsten Geschichtsbücher der Möbeltransportbranche in Europa erstellt: Hunderte von Bildern wurden aus den Archiven geholt, aufwendig gescannt und bearbeitet und in ein lesefreundliches Layout gegossen. Alte Anzeigen, Rechnungen und Briefe ergänzen das Geschichtsbuch. „Wir haben uns für eine nicht chronologische Abfolge entschieden“, schreibt Christiaan van der Ent im Vorwort. „Die Mischung aus bekannten und unbekanntem Fotos, historischen Dokumenten und Anekdoten spiegelt die Geschichte unseres Unternehmens am besten wider.“ Auch wer des Niederländischen nicht mächtig ist, sollte versuchen, dem Firmenchef ein Exemplar abzuluchsen – unsere Redaktion hatte dieses Glück.



„You sexy Möbelpacker..“ Frauen-Komödie im Kino

Eine Frau kauft eine Umzugsfirma und schickt deren gut gebautes Männerpersonal zum Nacktputzen mit gewissen Extraleistungen. Darum geht's, kurz zusammengefasst, in einem neuen Kinofilm, der am 20. April auch in die deutschen Kinos kommt.



Sollen künftig putzen statt Kartons tragen: Das Team der Umzugsspedition „Pleased to move you“ steht im Mittelpunkt der neuen Filmkomödie, hier noch vollständig bekleidet.

Gina, Anfang 50, verliert ihren Bürojob aufgrund einer Umstrukturierung an eine jüngere Kollegin und wird auf die Straße geschickt. Als ihre Freundinnen ihr zum Geburtstag einen Callboy nach Hause schicken, vergnügt sie sich mit ihm auf eine etwas andere Art, als der Sexarbeiter erwartet: Sie lässt diesen halb nackt zwei Stunden lang ihr Haus putzen. Das bringt sie in der Folge auf



Ein paar Umzugskartons als Deko müssen reichen: das Office der Möbelspedition im Spielfilm.



Fotos: 24 Bilder (4)

die Geschäftsidee, einen Reinigungsdienst der anderen Art aufzubauen, der zwei Welten vereint und sich explizit an Frauen richtet.

Insolvente Umzugsfirma „Pleased to move you“

Sie kauft die insolvente Umzugsspedition „Pleased to move you“ und kann das nur aus Männern bestehende Team überzeugen, statt Kartons und Möbel zu tragen, den Besen und Wischmopp zu schwingen – und zwar halb nackt. Die weibliche Klientel bucht den neuen Service stärker als erwartet, doch sie verlangt mehr von den vier smarten Jungs,

als im eigentlichen Dienstleistungsvertrag stand.

Der Filmverleih 24 Bilder (24-bilder.de), der sich die Vertriebsrechte des kleinen australischen Films „How to please a woman“ für den deutschen Markt gesichert hat und diesen als „Das reinste Vergnügen“ am 20. April in die Kinos schickt, nennt die neue Komödie in seiner Beschreibung „klug, sehr charmant und urkomisch“. Schauspielerinnen Sally Phillips, die Gina spielt, kennt man aus Filmen wie der „Bridget Jones“-Reihe, der Rest der Besetzung ist weithin unbekannt – aufgrund des kleinen Verleihs und der Thematik dürfte der Film eher in Programmkinos zu finden sein.



Kein Blockbuster, sondern eher im Programmkino zu finden: „Das reinste Vergnügen“ ist ein kleiner australischer Film.

Umzug mit Vollschrött-Lkw

Berliner Spediteur mit illegalem Team

Kriminelle Energie ungeahnten Ausmaßes steckt in einem Berliner Umzugsunternehmer: Einen Vollschrött-Lkw und gleich vier illegale Mitarbeiter fischte die Polizei bei einem Überlandumzug aus dem Verkehr. Die Details der Verstöße sind schier unglaublich.

Die vom Polizeipräsidium Oberfranken Anfang März veröffentlichte Meldung war recht harmlos betitelt: „Verkehrsunsicherer Lkw und illegaler Aufenthalt mit gefälschten Dokumenten“ hieß sie und ließ nicht vermuten, um was es wirklich gehen sollte.

Auf der A73 in Höhe Lichtenfels war den Spezialisten der Schwerverkehrkontrollgruppe ein Lastwagen aufgefallen, den sie zur technischen Überprüfung raus winkten.

Klasse „C“ mit Drucker selbst ergänzt

Der Lkw gehörte einer Umzugsfirma aus Berlin, geladen hatte sie den Hausrat einer Wohnung aus Frankfurt am Main und war auf dem Weg über Bamberg nach Berlin. Schon bei der Personenkontrolle gingen die Unstimmigkeiten los: „Der georgische Fahrer zeigte einen georgischen Führerschein vor, der mittels Tintenstrahldrucker um die erforderliche Fahrerlaubnisklasse C erweitert war“, schreibt die Polizei Oberfranken. „Der Beifahrer wies sich mit einem bulgarischen Personalausweis aus. Dieser sowie sein bulgarischer Führerschein stellten sich nach einem Anfangsverdacht und einer anschließenden Überprüfung durch den Dokumentenspezialisten der Dienststelle als fast perfekte Totalfälschung heraus. Beim Beifahrer handelte es sich um einen türkischen Staatsangehörigen, der in Deutschland bereits um Asyl bat, aber das Anerkennungsverfahren nicht abwarten wollte.“ An Bord war noch



Hat schon bessere Tage erlebt und gesehen: Der aus dem Verkehr gezogene Vollschrött-Lkw eines Berliner Umzugsunternehmens.

Foto: Polizei Oberfranken

ein vierter Mitarbeiter, den die Polizei jedoch erst entdeckte, als sie das Fahrzeug gründlich untersuchte.

Inhaber der Umzugsfirma in Schlafkabine

Der türkisch-stämmige Inhaber des Berliner Umzugsunternehmens hatte sich in der Schlafkabine des Lkw versteckt. Für den Transport fehlten jegliche verkehrsrechtlichen Genehmigungen, auch gab es keine Fahrtaufzeichnung. Bei der genauen Überprüfung des Lkw durch einen Ingenieur kam heraus, dass die Federgabeln gebrochen, das Druckluftbremssystem defekt, der Ölaustritt am Motor immens und das vorhandene Reserverad so lose waren, dass es jederzeit auf die Autobahn hätte fallen

können. „Absolut lebensgefährlich für den Fahrer und andere Verkehrsteilnehmer“, konstatierte der Prüflingenieur fassungslos.

Auch georderter Ersatzfahrer erhielt Anzeige

Der Lkw wurde stillgelegt. Vom Umzugsunternehmen wurde zwar ein Ersatzfahrzeug mit Fahrer nach Lichtenfels beordert, doch bei dem ebenfalls georgischen Ersatzfahrer mussten Verfahren wegen illegalen Aufenthalts und Beschäftigung zur Anzeige gebracht werden. Mitarbeiter und Inhaber erwarten in Berlin mehrere Verfahren: „Die anschließenden Ermittlungen werden noch einige Zeit in Anspruch nehmen“, schließt der Bericht.

„Hilfe, ein Kunde!“

Umzugstypen ganz menschlich

Wenn es ihn nicht gäbe, wäre das Leben leichter: König Kunde. Aber ohne ihn bliebe die Kasse leer, der Lkw auf dem Hof und das Team wäre seinen Job los. Nicht ganz ohne Augenzwinkern gibt's im 22. Teil unserer Praxis-Tipps die Kundentypologie im Umzug.



Fotos/Zeichnungen: Adobe Stock/jaz_online

Der Gutmütige

Da Professionalität für den Gutmütigen eine Grundvoraussetzung ist, wird dieser Typ Ihnen besonders durch seine zuvorkommende und aufgeschlossene Art auffallen. Als guter Zuhörer ist er, was seinen Umzug anbelangt, sehr aufgeschlossen und interessiert, weiß aber auch genau, was er will. Kosten spielen für ihn nur eine untergeordnete Rolle, wenn er ernsthaft an der Dienstleistung interessiert ist. Überzeugen Sie den Gutmütigen mit Charme und Herzlichkeit und derselben Professionalität und Kompetenz, die er an den Tag legt. „Liebevoller Streicheleinheiten“ sind für ihn wichtig, da er Entscheidungen nach

Sympathie trifft. Nur wenn er gut mit Ihnen kann, können Sie mit seinem Lob rechnen.

Der Taktlose

Hände in den Hosentaschen, verkrampteter Gesichtsausdruck, lauter Auftritt

– das sind die optischen Erkennungsmerkmale dieses Kundentyps. Machen Sie sich außerdem auf einen aggressiven Tonfall gefasst und gehen Sie davon aus, dass dieser mit Stimmungsschwankungen behafteter Machttyp erst einmal alles bezweifelt, infrage stellt, Ihnen ein schlechtes Gewissen zu vermitteln versucht und Sie für seine Probleme verantwortlich macht. Er ist es gewohnt, dass andere vor ihm kuschen und genießt diese Rolle. Schlagen Sie den Taktlosen mit der Freundlichkeitswaffe Nr. 1: einem Lächeln. Bleiben Sie trotz seiner „Provokationsversuche“ ruhig, argumentieren Sie freundlich und bestimmt und zeigen Sie ehrliche Anteilnahme an seinen Problemen. Wenn Sie ein Thema finden, für das er sich interessiert, haben Sie schon so gut wie gewonnen. Warten Sie ruhig ab, bis er sich von selbst öffnet und vermeiden Sie jeglichen Druck.

Der Schweigsame

Wie der Name schon verrät, wird es Ihnen dieser Gesprächspartner in Sachen Gedankenaustausch oder Kommunikation eher schwer machen. Als sehr gebildetes, schlaues und erfahrenes Gegenüber hat er eine fundierte eigene

Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

PRAXIS-TIPPS

Meinung und ein hohes Vertrauen in seine Urteilskraft. Daher spielt der berühmte erste Eindruck für den Schweigsamen eine genauso große Rolle wie eine anhaltende Bestätigung. Er wird versuchen, Ihre Ehrlichkeit einzuschätzen – also bleiben Sie klar und dezent in Ihrem Auftreten und tragen Sie bei Komplimenten nicht zu dick auf. Auch wenn dieser Kundentyp sein Selbstwertgefühl gerne gebauchpinselt weiß, empfindet er unprofessionelle Arbeit als persönliche Beleidigung. Trumpfen Sie mit Erfahrung und Teamkompetenz auf und überzeugen Sie durch nutzenorientierte Auftrags Erfüllung.

Der Schwätzer

Im Vergleich zum Schweigsamen ist der Redeschwall dieses Kundentyps kaum zu bremsen. Ständig vom Thema abschweifend wird er Ihnen beim Gespräch eher wenig Aufmerksamkeit schenken und mit Vorliebe private und geschäftliche Themen vermischen. Gut möglich, dass es ihm sogar gelingt, während des gesamten Umzuges unentwegt zu reden. Nehmen Sie sich die Zeit, ihm zuzuhören, ihn zu loben und sich für seine Themen zu interessieren. Doch auch jeder Schwätzer braucht einmal eine Atempause - nutzen Sie diese, um den Gesprächseinstieg zu erlangen



oder zu unterbrechen. Da Sie sich zuvor als guter Zuhörer erwiesen haben, wird er Sie reden lassen.

Extra-Tipp: Lassen Sie sich nicht unterbrechen.

Der Neugierige

Bereiten Sie sich seelisch und moralisch darauf vor, dass dieser Kundentyp Sie wissenstechnisch „ausziehen“ wird. Als geduldiger Zuhörer interessiert und begeistert er sich für seinen Umzug und will möglichst alle Informationen über die Arbeitsweisen erhalten. Aufregung, Dynamik und Inszenierung sind seine Leidenschaft. Teilen Sie diese mit ihm

und erklären Sie ihm Arbeitsweisen oder technische Hilfsmittel und begeistern Sie ihn mit Außergewöhnlichem von Ihrer Umzugsarbeit. Als Vorreiter vieler neuer Trends geht dieser Kundentyp gerne neue Wege und ist daher besonders aufgeschlossen für exklusive Informationen. Geben Sie ihm diese!

Der Besserwisser

Nicht nur, dass dieser Kundentyp alles besser weiß und dies sofort mitteilen möchte, er wird noch dazu in der Umzugsdurchführung versuchen, die Führung an sich zu reißen und große Reden zu schwingen. Dass dies meist aus einem geringen Selbstwertgefühl heraus geschieht, versucht er zu verdecken und wird deshalb auch erstmals Ihren Reaktionen gegenüber wenig aufgeschlossen sein. Agieren Sie deshalb so, wie er es wahrscheinlich nicht erwarten würde und lassen Sie durch Vertrauen und Ernsthaftigkeit sein Schutzschild schmelzen.

Stimmen Sie ihm zu, geben Sie ihm das Gefühl, als Fachmann in allen Fragen akzeptiert zu sein und bestätigen Sie seine Meinungen und sein Wissen. Werden Sie aber nicht zum Ja-Sager. Ein selbstbewusst-kompetenter Widerstand findet auch beim Besserwisser Akzeptanz.

Extra-Tipp: Ein gut dosiertes Lob kann Wunder wirken.

Extra-Tipp: Campus-Seminar „Grundwissen für die Möbellogistik – technische Angestellte“

Das eintägige Seminar „Grundwissen für die Möbellogistik – für die technischen Angestellten“ versteht sich als Grundlagenpaket für Neu- und Quereinsteiger. „In unserer neuen Schulung für neue technische Mitarbeitenden in den ersten Wochen gibt es viele praktische Übungen mit den Grundlagen eines Möbelwerkers“, erklärt Campus-Leiterin Vanessa Grau. „Vom Einpacken des Geschirrs bis hin zum Tragen eines schweren Möbelstücks wird in der Schulung alles Wichtige angesprochen, sodass das notwendige Basiswissen den neuen Mitarbeitern schon am nächsten Tag helfen kann.“ Außerdem werden gängige Fachbegriffe vermittelt und Materialien vorgestellt. Dieser Crashkurs, der am 24. Mai in Flörsheim mit Dozent Thomas Goesch stattfindet, ist auch als Firmenschulung buchbar. Mehr Infos gibt es via dmg-ag.com, per Mail an campus@dmg-ag.com oder Telefon 06145 5442-183.

Der Nein-Sager

Machen Sie sich darauf gefasst, dass der erste Satz dieses Kundentyps folgender sein wird: „Ich kann Ihnen gleich sagen, dass ich nichts machen werde.“ Er vertritt eine eindeutige Position, die er durch die Klarheit seiner Körpersprache noch verstärkt. Wahrscheinlich hat er im Laufe der Jahre ein Schutzschild um sich herum aufgebaut und geht daher im Gespräch immer erst in Opposition. Wichtig: Lassen Sie sich nicht abschrecken. Wie heißt es so schön – harte Schale, weicher Kern. Auch der Kern des Nein-Sagers ist „nur“ ein menschlicher und seine Abwehrhaltung ein Versteck seiner Schwächen. Im Grunde will er von Ihnen überzeugt werden – sonst würde er Ihnen nicht seine Zeit schenken. Zeigen Sie ihm Professionalität und Sie sind auf dem besten Weg, die harte „Kundenschale“ zu knacken. Verwenden Sie dabei Ihre ganze Kraft für die Begeisterung, sie wird sich allmählich auf seine Person übertragen.

Der Ja-Sager

Lassen Sie sich vom ersten Eindruck nicht täuschen – mit seiner



Körpersprache signalisiert er etwas anderes, als er wirklich meint. Auch wenn er im Gespräch durch ständiges Kopfnicken scheinbar zustimmt, ärgert er sich eigentlich darüber, dass er sich überhaupt dazu hat hinreißen lassen. Sie können davon ausgehen, dass er wie der Nein-Sager wild dazu entschlossen ist, nichts zu machen. Er vertritt die Ansicht, dass, wenn er häufig zustimmt, der Umzug schneller ein Ende findet. Da Sie aber wissen, dass es sich bei ihm

um einen Ja-Sager handelt, durchschauen Sie seine Gedanken. Provozieren Sie ihn! Stellen Sie ihm unterschiedliche offene Fragen, zu denen er sich Gedanken machen muss und verhindern Sie, dass er nur mit „Ja“ oder „Nein“ antwortet. Entführen Sie ihn aus seinem bekannten Muster in eine Aufgabe. Sie können davon ausgehen, dass er als guter Kunde gewonnen werden möchte. Doch dazu muss er erst die Gegnerschaft aufgeben. Helfen Sie ihm dabei!

Der einfache und richtige Umgang mit der Kundschaft

Umzug ist eine Dienstleistung. Im Dienstleistungsgewerbe gelten andere „Gesetze“ als im Umgang mit Werkzeugen und Maschinen. Profis im Dienstleistungsgewerbe wissen, dass das A und das O im Umgang mit Kunden die Freundlichkeit ist. Ein freundliches Lächeln öffnet Tür und Tor. Die meisten

unserer Kunden stehen am Umzugstag unter außergewöhnlichem Stress. So ein Umzug ist mit viel Arbeit und Unannehmlichkeiten verbunden. Denken Sie positiv! Eine positive Einstellung zur Firma (ich arbeite in einer guten Firma), zur Arbeit (meine Arbeit ist interessant, abwechslungsreich und



macht mir Spaß) und vor allem zu sich selbst (ich mache meine Arbeit gut, ich habe die und die positiven Eigenschaften) ist wichtig. Fehlt das nötige Selbstbewusstsein, so wird man unfreundliche Worte des Kunden vielleicht zähneknirschend hinunterschlucken. Besser ist es, den unfreundlichen Kunden zu bedauern, da er offensichtlich ein Problem hat, was Sie aber letztlich nichts angeht. Ein weiterer wichtiger Faktor im Umgang mit Kunden ist die Wahrung der gängigen Höflichkeitsformen. Es ist ratsam, das „Sie“ beizubehalten und nicht zum vertraulichen „Du“ überzugehen. Die förmliche Sie-Anrede sorgt für eine gewisse Distanz. Dadurch wird es dem Kunden schwerer gemacht, Sie oder Ihre Firma auszunutzen. Vergessen Sie nicht: Hat der Kunde einen Dokortitel, so hat er auch ein Recht darauf, mit diesem angesprochen zu werden. Legt er keinen Wert

PRAXIS-TIPPS

Der Gleichgültige

Durch seinen kühlen und teilnahmslosen Auftritt wirken die Umgangsformen dieses Kundentyps unhöflich und nicht selten arrogant. Um sein Gegenüber unter Druck zu setzen, schaut er immer wieder demonstrativ auf die Uhr. Doch hinter dem Desinteresse steckt ein hellwacher Verstand, der darauf wartet, Ungereimtheiten oder Widersprüche zu erkennen, um diese zum Auftragsabschluss vorzutragen. Der Umgang mit Gleichgültigen ist schwieriger als der mit Andersdenkenden. Also versuchen Sie ihn aus seiner Gleichgültigkeit heraus zu reißen – am besten mit Begeisterung. Wecken Sie immer wieder seine Neugier, kitzeln Sie ihn mit interessanten und spannenden Arbeitsweisen, aber beachten Sie dabei, dass der Nutzen der Arbeit auch wirklich einen Nutzen für ihn darstellen sollte. Sprechen Sie immer in kurzen, knappen Sätzen und stellen Sie klar die Vorteile heraus.

Der Ängstliche

Ähnlich wie der Gleichgültige wird

auf den Titel, dann wird er es Ihnen sagen.

Selbstverständlich in unserem Gewerbe sind

- die Pünktlichkeit: Der Kunde sitzt sowieso meist schon „auf heißen Kohlen“.
- die Ehrlichkeit: Hier geht es vielmehr um den Unterschied zwischen „Dein“ und „Mein“. Sie als Möbelpacker kommen so tief in die Intimsphäre des Kunden wie kein anderer, nämlich bis in die letzte Nachttischschublade. Das schlimmste, was Sie machen können, ist, dieses Vertrauen zu missbrauchen und irgendetwas, das dem Kunden gehört, stehlen.

Möbelspeditionen leben von der Mund-zu-Mund-Propaganda.



auch dieser Kundentyp eine deutliche Abwehrhaltung einnehmen.

Als reservierter Gesprächspartner hält er kaum einem Blick stand, vielmehr verbreitet er Nervosität und lässt seine Blicke unruhig im Raum hin und her wandern.

Sein Schutzschild ist größer als das des Nein-Sagers. Bei direkten Worten oder Handlungen kann er sich schnell bedroht oder eingeschüchtert fühlen. Das Leben des Ängstlichen ist von Übergenauigkeit bestimmt. Pedantisch erledigt er seine Arbeit und erwartet dies auch von Ihnen. Vorsicht! Es macht ihm Spaß, Ihre Fehler aufzudecken, egal ob es sich um wichtige oder unwichtige Dinge handelt.

Seine Schwäche: Er lässt sich leicht überreden. Setzen Sie bei diesem Kundentypen auf Vertrauen. Vermeiden Sie engen Körperkontakt und zu direkten Blickkontakt. Danken Sie ihm, wenn er kleine Fehler aufdeckt. Wenn Sie ihn dann noch mit Top-Arbeit überzeugen können, befinden Sie sich auf der Zielgeraden.

Der Schnäppchenjäger

Als geübter Feilscher wird dieser Kundentyp Ihnen charmant, verschmitzt lächelnd gegenüberzutreten und Ihnen fast schüchtern erklären, dass ihm der Umzugspreis zu hoch ist und die Konkurrenz dasselbe preiswerter anbietet. Mit fast kindlicher Geduld wartet er auf eine Reaktion und erwartet, seine Preisvorstellung durchsetzen zu können. Immer wieder kommt er auf den Preis zurück und hat auch keine Scheu, klar und unverblümt zu sagen, dass ihm der Preis zu hoch ist. Er kann durchaus auch energisch und verärgert wirken, wenn der Umzug nicht abläuft, wie er ihn sich vorstellt. Lassen Sie sich davon aber nicht verunsichern. Versuchen Sie, die Mehrleistungen abzublocken, sonst hört der Kunde gar nicht auf, mehr zu fordern. Ist es Ihnen möglich, Mehrleistungen zu gewähren, muss der Kunde diese auch vergüten. Lassen Sie sich gar nicht erst auf kostenlose Mehrleistungen ein. Erläutern Sie ihm sachlich und kompetent Ihren Auftrag und die vereinbarte Leistung.

Goesch auf Reisen

Basiswissen Umzug

Basiswissen im Möbeltransportgewerbe: Gibt es so was und wie sollte man es vermitteln? Ich selbst stelle mir in letzter Zeit immer häufiger diese Frage: Was muss ein neuer Kollege tatsächlich alles wissen, um diesen Job machen zu können?

Dass er Sicherheitsschuhe und Arbeitssachen der Firma zu tragen hat, ist so weit logisch.

Auch eine Unterweisung vor der ersten Arbeitsaufnahme sollte logisch sein, wird aber in sehr seltenen Fällen durchgeführt. Oft werde ich gefragt, wie oft so eine Unterweisung notwendig sei und wenn ich dann sage, „jährlich“ werde ich ungläubig angesehen.

Viele Mitarbeiter sind positiv von so einer Unterweisung angetan und sagen mir, dass sie darin sehr interessante Sachen und Inhalte vermittelt bekommen haben.

Was bedeutet „aus den Beinen heben“?

Heben und Tragen sind nun mal die hauptsächlichen Tätigkeiten im Gewerbe und wer davon keine Ahnung hat, wie es richtig gemacht wird, wird sehr schnell die Lust am Geschleppe verlieren.

Was bedeutet „aus den Beinen zu heben“? Warum muss der Rücken gerade bleiben? Und wie soll das Umzugsgut dann auch unbeschädigt bleiben? Warum muss die Kleiderschranktür im Treppenhaus zum Geländer getragen werden, parallel zum Treppenverlauf und die gute Seite zum Körper gehalten werden? Weil man einfach besser um die Kurven im Treppenhaus kommt!

Kennt ihr das noch mit dem Bindegurt am Mann? Jeder Träger hat sich einen Bindegurt vom Möbelwagen entweder um den Hals geworfen, um den Bauch gebunden oder hatte diesen einfach in der Hosentasche. Wozu? Ganz einfach, wenn das Sofa runtergetragen werden musste und das Ding eine Klappfunktion hat, war der Bindegurt sofort zur Hand, um das Sofa zu verschnüren. Gleiches konnte mit Klappbetten oder anderen Möbelstücken gemacht werden. Oder wenn da drei, vier leichte Kartons waren, konnte man sich den Hamburger zusammenbinden und auf dem Rücken tragen. Unten am Möbelwagen wurde dann sofort ein neuer Bindegurt eingesteckt.

Die Waschmaschine alleine tragen?

Muss man die Waschmaschine wirklich alleine aus der fünften Etage zum Möbelwagen schleppen oder geht es zu zweit und mit Tragegurten einfacher und sicherer? Es kommt dann

zu oft der Einwand, „das dauert zu lange, dafür haben wir keine Zeit“. Leider ist keiner ehrlich und sagt, dass man gar nicht wisse, wie die Dinger benutzt werden.

Nach der Unterweisung mit den Tragegurten sind es nur noch fünfzig Prozent der Mitarbeiter, die den Tragegurt nicht benutzen wollen. Aber auch die sehen bald die Notwendigkeit ein, wenn es ihnen täglich vorgemacht wird.

Was ist mit den besonderen Möbelstücken? Werden die so behandelt, verpackt und getragen, wie der Kunde sich das wünscht? Heutzutage wird doch sehr viel eingestreckt, manchmal absolut sinnlos, manchmal fehlt die Decke und manchmal ist auch nichts gemacht. Wenn dann noch eine Pappe, zum Beispiel ein Karton an der Glasscheibe der Vitrine zum Schutz mit eingestreckt wird, ist das schon sagenhaft gut.

Muss das Sofa in die Schutzhülle?

Muss das helle Sofa in einer Schutzhülle verpackt werden oder wird schon nichts passieren? Der Kunde bezahlt die Schutzhülle und will diese auch. Und was ist mit den Matratzen? Müssen die nicht auch in eine Schutzhülle oder trage ich die mit Schutzhandschuhen zum Möbelwagen?

Der uralte Bauernschrank lässt sich nicht demontieren. Also stehen lassen oder mitnehmen? Irgendwie muss er ja mal hierher gekommen sein. Diese Möbelstücke sind nun einmal besonders, aber mit der richtigen Idee lässt sich jedes Problem lösen. Ich bin dann ein großer Freund von der Bauchbinde

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“.





Fotos: Adobe Stock/everettovrk (1), Weinard (1), DMG (1)

um das Möbelstück. Der besagte Bindegurt, den ich ja immer mit dabei habe, wird um den Schrank gelegt und auf der Rückseite verknotet. Wenn die Möbeloberfläche empfindlich ist, sollte diese vorher geschützt werden. Nun kann ich den Schrank unter Zuhilfenahme der Bauchbinde wesentlich besser anpacken und tragen. Weil ich den Schrank nun auch besser in der Hand habe, kommt er mir um einiges leichter vor.

Kartons immer vor dem Bauch tragen?

Und diese Kartons beim Umzug... Muss man sie immer auf der rechten Schulter oder vor dem Bauch tragen? Schon mal die Obelix-Methode getestet? Zwei Kartons am Rücken über dem Gesäß tragen, den schweren nach oben stellen, dann ist der Rücken gerade und die Sicht nach vorne immer frei.

Der gute Esszimmertisch, zwei Meter fünfzig lang, eine Tortur mit dem Ding durch das Treppenhaus. Aber was

hochgekommen ist, geht auch wieder runter: Das gute Stück auf die Seite kippen beim Tragen, so kommt man viel einfacher durch die Türen und immer die Beine zum Geländer. Auch hier zählt jeder Millimeter, um die Kurve zu bekommen.

Was ist überhaupt ein Kunde, wird er so behandelt, wie er sich das vorstellt? Und werde ich als Möbelträger vom Kunden so behandelt, wie ich mir das wünsche?

Der neue Kollege wird zum Umzug mitgeschickt und der Chef sagt dann vor der Abfahrt zum Kunden, „deine Kollegen zeigen dir schon, wie das geht“. Ist das so richtig?

Basiswissen ist für dieses Handwerk doch sehr umfangreich, aber irgendwann sollte man dieses Wissen vermitteln, damit der Spaß nicht auf der Strecke bleibt. Wenn mir die Arbeit keinen Spaß macht, will ich diese Tätigkeit nicht ausüben. Ich glaube, das geht uns allen so, und das sollte uns zu denken geben.

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



Umzugstipp Nr. 59: Variablen oder Zuschnitte für Bilder

Kleine Bilder werden in Lupo oder saubere Möbeldecken eingewickelt und in Kartons verstaut. Große Bilder müssen schon ein wenig aufwendiger verpackt werden: Breite die Lupo oder saubere Möbeldecke aus, lege das Bild darauf und umwickele es mit dem Schutz. Wenn die Lupo luft- und wasserdicht verklebt werden muss, geschieht das immer auf der Rückseite des Objektes, um Druckschäden zu vermeiden. Außen um das Objekt herum kommt nun noch ein Zuschnitt oder eine Variable zum Schutz für Bilder und Spiegel (Bild I.), der sich durch die Stecksystematik universell verschiedenen Größenanforderungen anpassen lässt.

Euer Thomas



Kinder, Kinder, so doch nicht



Fotos: Purina (2)

Die kleine Lisa und ihr Hund Salto ziehen in eine andere Stadt, weil Papa dort einen neuen Job angenommen hat. Das Kleinkinder-Büchlein, das Tierfutterhersteller Purina gratis abgibt (und auch als PDF ins Netz gestellt hat) ist niedlich gezeichnet – allerdings kann man es aus Branchensicht nur bedingt empfehlen, wie das Bild oben zeigt: Ein Mitarbeiter einer Umzugsfirma (immerhin) keult die Familienwaschmaschine alleine vom Lkw: Trotz der im Kern sehr guten „Obelix“-Tragetechnik an dieser Stelle: So geht das nicht, Purina! purina.de

Starr' da nicht so drauf

Schubkarren sind Klasse, weil belastbarer als Gartenabfallsäcke – doch dafür sind sie eben nicht faltbar. Gleiches kennt man aus der Intralogistik: Starre AKL-Behälter sind in Sachen Stabilität jedem Klappbehälter einfach überlegen, aber leer eben Platzfresser. Hersteller Bekuplast will nun in der neuen Reihe „Contecline“ die konstruktiven Vorteile mit den logistischen Vorteilen eines Klappbehälters kombiniert haben – sie sei den starren Geschwistern „ebenbürtig“, lasse sich durch das Klappen für den Transport um bis zu 70 Prozent im Volumen reduzieren. Das komme auch der Öko-Bilanz zu gute, denn wer dreimal so viele Leerbehälter herumfahren kann, spart auch Zweidrittel des Sprits ein, so die Bekuplast-Rechnung. bekuplast.com

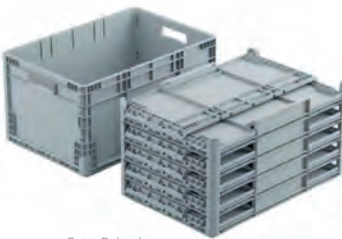


Foto: Bekuplast

On the road and lieferbar again

Ein Berufskraftfahrer ist was? Richtig, er ist unterwegs. Das ist nun mal sein Tagesgeschäft, sonst hieße er Berufskraftsteher. Was liegt also näher, wenn man ein handliches Nachschlagewerk für diese Berufsgruppe herausbringen will? Man nennt es einfach „Berufskraftfahrer unterwegs“. Die Jahrbüchlein gibt der Heinrich-Vogel-Verlag alljährlich heraus. Einige Zeit waren sie vergriffen, jetzt wurde ein Schwung neuer Exemplar in der Druckerei geordert. Die 264 Seiten kosten schlanke 10,49 Euro. heinrich-vogel-shop.de



Foto: Heinrich Vogel Verlag

Lang gemacht



Foto: Hermann Paus

Wenn man direkt vor ihm steht, gibt es schnell einen steifen Nacken: Das ist auch wenig verwunderlich, denn die Hermann Paus Maschinenfabrik hat mit seinem neuen PTK XX alles in die Waagschale geworfen und das „Spitzenmodell eines Anhängerkrans neu entwickelt“, so die Mitteilung der Emsbürener. Der neue Kran ist demnach eine komplette Neuentwicklung, verfügt über das Paus-„Multijib“-System und soll „das Beste aus allen Anhängerkran-Wellen“ vereinen.

34 Meter Ausfahrlänge und die Fähigkeit, 2,5 Tonnen zu heben, sind schon knackige Maximal-Leistungsdaten. Und wer sich fragt, was sich hinter der sperrigen Bezeichnung Multijib verbirgt: So nennt Paus sein Schnellwechselsystem für Kranspitzen am Teleskop-Auslegerende. Denn durch spezielle Auslegerspitzen soll sich der neue PTK XX für Gewerke-Anwendungen von Glasbauern, Dachdeckern, Hallenbauern, Zimmerleuten und Solateuren maßschneidern lassen. Wer auf die feste Spitze mit 4,5 Meter Reichweite und einer Nutzlast von bis zu 1,5 Tonnen, hat den Vorteil, dass diese Spitze während des Transportes am Ausleger verbleiben kann. Und als weiteres Zubehör steht eine Spitze mit fest angebautem Arbeitskorb zur Verfügung, der den Anhängerkran zur vollwertigen Anhängerarbeitsbühne macht. paus.de

SHIT HAPPENS!



Jetzt mit ein Extra-Karton!

Kann passieren, sollte aber nicht: In der letzten Ausgabe haben wir unseren „Rausschmeißer“-Cartoon auf der vorletzten Seite nicht ausgetauscht, stattdessen nochmals den aus der Februarausgabe gedruckt. Wir reichen an dieser Stelle daher den letztmonatlichen Schenkelklopfer nach – schließlich haben wir ja auch die Lizenzgebühren für beide Zeichnungen bezahlt. „Shit Happens“ gilt eben auch manch-



„Papa, einen großen Saurier!“ Sperrgutlieferung aus Freizeitpark

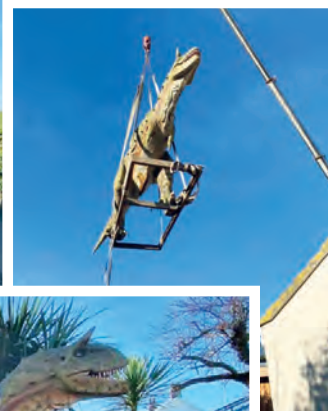


Foto: Andre Bisson/Facebook

Die Auszeichnung „Vater des Jahres“, wahlweise auch der Spruch „Kauf dir ne Brille“, geht an Andre Bisson von der Insel Guernsey. Sein vierjähriger Sohn Theo hatte sich einen Dinosaurier gewünscht, und zwar „den größten, den er je gesehen hat“. Bei seinen Recherchen im Internet stieß Bisson auf einen

Vergnügungspark, der seine Pforten schloss und einen Teil seines Inventars verkaufte. Unter den Angeboten befanden sich auch einige Dinosaurier mit kleinen, recht unscharfen Fotos und nur marginalen Informationen: Bei den Statuen war zum Beispiel nicht angegeben, wie groß sie waren, und auch der geforderte Kaufpreis von 1.000 Pfund (knapp 1.200 Euro) ließ Bisson nicht ins Grübeln kommen. Er bestellte einen der prähistorischen Fleischfresser, der würde schon in seinen Garten passen. Wenige Tage nach dem Online-Kauf folgte der Anruf einer Spedition, der Dinosaurier stehe zur Auslieferung bereit, passe aber nicht in einen Lkw, er werde am nächsten Tag per Sperrgut-Sonderzustellung abgeladen. Angeblich klingelte auch dann nichts bei dem Mann.

Als Bisson dann den Lieferwagen vor seinem Gartentor entdeckte und realisierte, dass der Dino satte sechs Meter lang war, bekam er es doch mit der Angst zu tun - so jedenfalls behauptete er es auf seiner Facebook-Seite, auf der er natürlich - ganz uneigennützig und höchst privat - die ungewöhnliche Lieferung in all ihren Facetten beschrieb, bebilderte und die Aufmerksamkeit der Zeitungsredaktionen auf sich zog.

Die rührselige Dinosaurier-Geschichte von Theo, seinem neuen Lieblingsdinosaurier namens „Chaz“, mit dem er jeden Tag spielt, rauschte ebenso durch den Blätterwald wie durch das Netz - auch wir müssten uns eigentlich an die eigene Nase fassen, dass wir diese Geschichte aufgreifen. Aber hey: Was für ein Dinosaurier! Wir sind einfach nur neidisch, Theo.

Ihre kindgeliebte Redaktion

Impressum

Herausgeber:

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG
Schieferstein 11 a, 65439 Flörsheim
Tel.: 0 6145 5442-400, Fax: 0 6145 5442-410
info@brandeisverlag.de, www.brandeisverlag.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 Klemm, Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemm@brandeisverlag.de

Abonnement- & Leserbetreuung:

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

Gastautoren:

Steuerberater Daniel Frischkorn, Thomas
Goesch, Dr. Wolfgang Wendy

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 2023.

ISSN: 0047-780X



Mieten statt kaufen



06145 5442 - 0

www.dmg-ag.com/mietemich



FRÖDE
umzugsspedition
www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

Spezial-Linienverkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

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

Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
Beiladungen – Großraumtransporte

Oswald **Zitzelsberger**

– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –

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

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

Hier bekommen Sie:

Hilfe beim Klaviertransport in Berlin

Qualifizierte Partnerhilfe
finden Sie auf:

www.european-movers.eu



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

IHR FAIRER
PARTNER

**T Ü R K E I
UMZÜGE**

Regelmäßige Fahrten
Fullservice-Leistungen

JUNGLING

Internationale Möbelspedition

Am Römerhof 6
78727 Oberndorf

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

Marktplatz

Ihre **Anzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!

06145 / 5442-400



Jetzt
Projektpatre
werden

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

www.welttierschutz.org