

11/2023

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

77. Jahrgang | 15.11.2023
ISSN 0047-780X

www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

75
Jahre
1947-2022

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



**Messe-Builder:
Ortens Safeserver-Zug**



**Messe-Bilder:
Brandeis & DMG in Essen**



Selbstredend selbstlagern Selfstorage im Aufwind



- Anzeige -

Erfolg durch Teamwork

ProMovers, das aktive Netzwerk
der Möbellogistik.

**MOVE
TEAM**



Eigene Unternehmensbroschüre. Geteilte Kosten.

Mit MovePublic: Unser maßgeschneidertes Marketingkonzept, entwickelt in Zusammenarbeit mit der Agentur 100 Punkte, exklusiv für ProMovers Mitglieder. Unsere umfassenden Werbepakete bieten Dir alles, was Du benötigst – von professioneller Geschäftsausstattung über überzeugende Broschüren bis hin zu erstklassiger SEO- und Social-Media-Optimierung. Alles in einem Paket! Erreiche mühelos maximale Sichtbarkeit und minimiere Deinen Aufwand.

Wir freuen uns auf Deinen Anruf: 06145 5442-100.

**MOVE
PUBLIC**
by ProMovers

Immer mehr auf Lager

Der Boom-Markt Selfstorage

Tach auch und ein herzliches Hallo,

in der letzten Ausgabe hatten wir als Teil unserer Titelstrecke über Marketing und Werbung eine Strecke über witzige und freche Werbung für Selfstorages. Darin standen auch die folgenden zwei Sätze: „...gibt es eine austauschbarere Dienstleistung als ein Lagerhaus mit Abteilen? Diese Branche hat es sehr schwer, werblich anders als nur sachlich aufzutreten, da Marken und Menschen nur bedingt eine bedeutende Rolle spielen.“ Stimmt natürlich, aber stimmt auch wieder nicht. In Deutschland etwa gibt es seit 2009 eine DIN-Norm für Selfstorages und noch länger, nämlich seit 2003, einen Verband, der mit harten und konsequenten Qualitätsvorgaben dafür sorgen will, dass Kunden ihr Hab und Gut sauber, sicher und ordentlich einlagern können und diese DIN-Norm mit geschaffen hat.

Unser erstes Interview mit dem VDS

Schon Mitte der 2010er-Jahre hatten wir beim „Verband deutscher Self Storage Unternehmen“ (VDS) gekratzt, weil es sich abzeichnete, dass das Thema Lagerung bei Umzugslogistikern eine immer wichtigere Rolle einnahm. Damals sah man im klassischen Möbellager und Liftvans eher ein Abgrenzungsmerkmal zu den eigenen hohen Standards. Ein offizielles Interview gab es damals nicht für uns.

Doch auch diese Branche hat sich gewandelt: Unternehmen Ihrer Möbellogistik-Branche wie Gelse aus Bochum, Domberger aus Augsburg, Bollinger-Kohler aus Stuttgart oder Niemann aus Hildesheim haben Selfstorages gebaut, die



Fotos (2) Britebox



Geht zum Lachen zum Glück nicht in den Lagerkeller: Das kanadische Selfstorage-Unternehmen Britebox steht für freche Werbung.

diesen Namen mehr als verdienen, die Selbstlagerei entweder als profitables Zusatzgeschäft sehen oder dafür sogar das Speditionsgewerbe aufgegeben haben. Und die inzwischen auch so hohe Qualitätsstandards aufweisen, dass sie im VDS Mitglied werden konnten. Ein wenig stolz bin schon, dass wir jetzt das allererste Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden des VDS, mit Klaus Müller, führen durften (ab Seite 14).

Mathematik gegen Geometrie

Vor drei Ausgaben haben wir still und leise eine unserer Rubriken aufgefrischt: In unsere „Produkt“-Seiten (Seite 56) ist aus rein sprachlicher Sicht ein bisschen Wahnsinn und Chuzpe eingezogen. Offenbar wird sehr genau in unserer Leserschaft beobachtet, was wir da hinten treiben, denn in Ausgabe 10.2023 hatten wir gleich mal eine mathematische Ungenauigkeit in Form einer falschen Rechnung verbaut. Einen Tag nach dem Erscheinungstermin hatten wir die erste Rückmeldung einer Leserin am Telefon. Worum es ging, steht auf Seite 58 – auch dort wagen wir uns auf dünnes Eis und stellen ein ungelöstes Umzugsrätsel vor, dass seit 1966 Mathematiker und Geometrie-Experten beschäftigt und dem sogar ein eigener Wikipedia-Eintrag gewidmet wurde.

Und damit genug: Viel Spaß beim Lesen!

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

EDITORIAL

Immer mehr auf Lager:
Der Boom-Markt Selfstorage..... 3

BILD DES MONATS

„Ain't no livin' like U-Haul livin'...“ 6

NEWS

Neues aus der Branche 8

TITEL

Selbstredend selbstlagern:
Selfstorage im Aufwind 12

„Wir bauen Verband 2.0“
Self-Storage-Vorstand Klaus Müller 14

Das Kerekes-Lohmann-Duo
Selfstorage-Experten finden sich 18

Flotte Flotte
Selfstorage beklebt Taxi-Fuhrpark..... 20

Zebrabox geht nach Spanien:
„Wichtig zur Internationalisierung“ 21

So lagert Europa: Der „Self Storage
Industry Report 2023“ 22

Shurgard kauft Top Box:
69,2 Mio. Euro für deutsche Kette 24

„Aber sicher!“:
„Bien Sûr“-Selfstorage findet USP 25

BUSINESS

So wohnt Österreich:
Wiener leben am beengtesten 26

Weiss baut Wedlich sanft um:
„Wachstum, aber Bewährtes bleibt“ 27

Der Clou bei Custom Crates: Hinter
den Kulissen bei Crown Fine Art..... 28

Das Breitschwerdt:
Markenkolumne..... 30

Highlights



Foto: Storemore

Selbstredend selbstlagern Selfstorage im Aufwind

Der deutsche Selfstorageverband bricht mit vielen Traditionen und setzt erstmals auf einen Geschäftsführer, Selfstorage-Spezialist Sebastian Kerekes und Branchen-Ass Christian Lohmann finden sich, ein Neuling im Markt stampft ein Top-Selbstlager aus dem Boden und der Euro-Verband Fedessa veröffentlicht seine Jahresstatistik.

12



Foto: Dachser & Kolb

Dachser & Kolb: „Alle Prozesse digitalisieren“

Dachser & Kolb kündigt einen neuen Preisrechner und eine Überarbeitung der Website an. Und auch deren Subs sollen künftig digitaler arbeiten können.

32



Foto: Matthias Capellmann

Der Platz für Begegnungen: auf der Mölo

Auf der Branchenmesse „Mölo“ war auch Brandeis Verlag gemeinsam mit seiner Muttergesellschaft DMG. Impressionen aus zwei Messetagen.

48

der Ausgabe 11.2023



Foto: Adobe Stock / Alex Tihonov

So wohnt Österreich: Wiener leben beengt

Im Schnitt lebt man in der Alpenrepublik kleiner und kompakter als noch 2020. Eine Querschnittsbegutachtung sezziert Österreich.

26



Foto: Gebr. Weiss

Gebr. Weiss baut Wedlich sanft um

Der Wedlich-Verkauf im Juli war eine der größten Überraschungen. Jetzt verriet Gebrüder-Weiss-Geschäftsführer Joachim Beck die neue Marschroute.

27



Foto: Orten

Gut geplanter Aufbau: Orten Safeserver

Aufbauspezialist Orten fertigte für den Schreiner und Messebauer Steffen Jastrob unlängst einen Safeserver-Zug auf Scania-Basis.

51

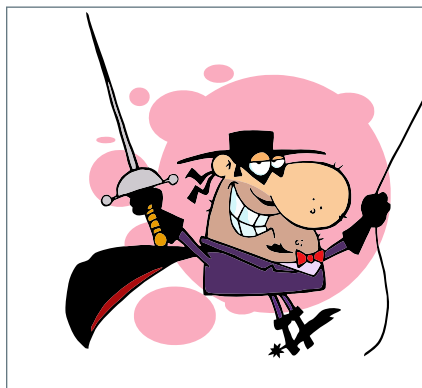


Foto: Adobe Stock / HitToon.com

Praxis-Tipps: Ladung schützen wie „El Zurro“

Unsere Praxis-Tipps 29 setzen auf das richtige Gurten beim Umzug. Nach der Fehlervermeidung in der letzten Ausgabe geht's nun ans korrekte Verzurren.

52

„Alle Prozesse digitalisieren“: Dachser & Kolb setzt auf Veränderung 32

RECHT

Umzugskosten absetzbar für ein besseres Homeoffice..... 33

Tickets für den Arbeitsmarkt: Ausländische Kräfte integrieren 34

Richtig eingestellt: DSGVO und die Mitarbeiterdaten 35

MARKTPLATZ 36

GEWERBE

News aus der Branche 44

Der Platz für Begegnungen: Brandeis, DMG & Promovers auf Mölo 48

Gut geplanter Aufbau: Messen besser bauen mit Safeserver 51

PRAXIS-TIPPS:
Schützen wie „El Zurro“:
So gurten Profis, Teil 2 52

Goesch auf Reisen:
Kolumne 54

Neue Produkte 56

Cartoon: Shit happens!
von Ralph Ruthe 57

Aus der Redaktion
Das kurvige „Sofaproblem“:
Umzugsrätsel seit fast 60 Jahren..... 58

Impressum 58

Titelfotos: Storemore, Orten
Fahrzeugbau, Matthias Capellmann
(matthiascapellmann.de)



„Ain't no livin' like U-Haul livin'...“

Wahrscheinlich ist es einfacher, aufzuzählen, was die 1945 gegründete Firma U-Haul in Sachen Umzug, Transport und Lagerung eigentlich nicht verleiht und anbietet. Wer auf eigene Rechnung in den USA umzieht, der holt sich aller Wahrscheinlichkeit nach einen U-Haul-Möbeltransporter. Der US-Blogger Dave Paulsen (cookiesbydave.com) hat das bei seinem Umzug auch getan – und auch gleich den Kommentar geliefert, warum er dabei nicht vom Fleck kommt: „Das Problem ist, dass die Rückseite unseres U-Haul einfach sehr bequem ist, auch wenn es hier keinen Ofen gibt“, schreibt er. Wer also beim Umzug keine Lust auf die Demontage von Möbeln hat oder die Waschmaschine nicht rausschleppen will, nun, für den sind auch geschätzte acht Quadratmeter mit Schaukelstuhl vielleicht tatsächlich ein guter Ort für ein Püschchen.



Relofair: Frank Dietz unterstützt „beratend“

Der von Justin-Patrick Adam (Ex-Geschäftsführer Citymove24) und Felix Bußmann (Ex-Movinga-Betriebsleiter) gegründete „Marktplatz für die Umzugsbranche“ setzt seit ein paar Wochen auf eine prominente Expertise: Dr. Frank Dietz unterstützt den jungen Onliner „in beratender Funktion“, so die offizielle Mitteilung. „Durch seine langjährige Führungserfahrung [in der DMS, Anm. d. Red.] und Expertise in der Logistikindustrie kennt er die Bedürfnisse der etablierten Umzugsunternehmen



Foto: Relofair

aus erster Hand, da er sie selbst jahrelang geleitet hat“, so Relofair in seiner Mitteilung. Darüber hinaus verfüge er über „ein tiefgreifendes Verständnis der ineffizienten Prozesse, die in der Umzugsbranche oft auftreten, und ist mit den möglichen Lösungsansätzen vertraut, um diese Ineffizienzen zu überwinden.“

Mit seinem strategischen Denken und seiner Fähigkeit, vernetzte Standorte und dezentrale Strukturen zu führen, so der O-Ton, könne Dietz dazu beitragen, dass Relofair „effektive Geschäftsmodelle entwickelt und umsetzt, um die Herausforderungen der Umzugsbranche zu meistern.“ Relofair spricht in dem Zusammenhang bereits von einer „Partnerschaft“: Der erfahrene Stratege soll Relofair dabei unterstützen, innovative Lösungen zu entwickeln, die den Bedürfnissen der Umzugsbranche gerecht werden. Relofair will sich mit ihm „als Vorreiter in der Branche etablieren“.

Hartmann International baut neues Logistikzentrum: Exposé frei herunterladbar



Der Stückgut- und Umzugsspezialist Hartmann International baut seit Monaten an einer neuen Logistikimmobilie

am Standort Paderborn. „Der Bau ist bereits weit fortgeschritten“, teilt der Logistiker in der aktuellen Ausgabe seines Hausmagazins „Hardfacts“ mit. Ab Frühjahr 2024 soll das neue Logistikzentrum „Terminal 3“, das nach Effizienzhausstufe 40 gebaut wird, flexible Lagermöglichkeiten – auch für Gefahrstoffe – auf einer Fläche von rund 20.000 Quadratmetern bieten. Das komplette Exposé des aufwendigen Neubaus ist via hartmann-international.de/expose-logistikzentrum-terminal-3/ herunterladbar.

Österreich-Umfrage 1: Mietpreis ausschlaggebend für Wahl der ersten Wohnung

Für zwei Drittel der Österreicher, die das „Hotel Mama“ erstmals verlassen, ist der Mietpreis der neuen Behausung ausschlaggebend. Aber auch die Nähe zum Arbeitsplatz und öffentliche Anbindungen spielen eine Rolle. Immoscout24.at hat im Juni online 500 Teilnehmer nach ihren Präferenzen für die erste eigene Wohnung befragt.

64 Prozent gaben den Preis als wichtigstes Entscheidungskriterium an – Männer (68 Prozent) noch mehr als Frauen (61 Prozent). Mehr als ein Drittel (35 Prozent) misst einer guten Lage des Wohnobjekts für Arbeits- oder Ausbildungsplatz besondere Bedeutung zu. Ein Drittel der Befragten gibt zudem an, eine gute öffentliche Anbindung sei ausschlaggebend für die erste Wohnungswahl. Ebenfalls nicht zu unterschätzen: Sicherheit. 31 Prozent sagen, ein sicherer Bezirk beziehungsweise Ort sei von Bedeutung bei der Wahl der ersten Wohnung. Für Frauen (36 Prozent) gilt dies sogar deutlich mehr als für Männer (26 Prozent).

Auch bei den inneren Werten sind Frauen kritischer als Männer. So ist eine gute Raumaufteilung für mehr als ein Drittel (Frauen 37, Männer 31 Prozent) wichtig, helle Räumlichkeiten für 30 Prozent (Frauen 37, Männer 23



Prozent). Das Vorhandensein einer Badewanne sowie die Ausrichtung in den ruhigen Innenhof sind nur mehr für je 12 Prozent ein Entscheidungskriterium. Eine moderne Küche ist gar nur für 8 Prozent ausschlaggebend.

Das soziale Umfeld hat bei der Wahl der ersten Wohnung wenig Einfluss auf die Entscheidung, nur für eine von 10 der Befragten spielen die Mitmenschen eine wichtige Rolle. Sie messen den Freunden in der Nachbarschaft, dem Partner in der Nähe, den Eltern in der Umgebung oder einem sympathischen Vermieter Bedeutung bei.

Irritierend bei der Umfrage ist das gewählte Alterspanel: Die 500 befragten Österreicher waren zwischen 18 und 65 Jahre alt – eine stolze Altersgrenze, um über die Wahl der ersten eigenen Wohnung zu entscheiden.

Fedemac und YMC gehen 2024 nach Málaga

Der Euro-Dachverband Fedemac hat die Registrierung für die 2024er Treffen geöffnet: Via fedemac.events können sich Besucher für drei Veranstaltungen im andalusischen Málaga anmelden. Am 23. April soll der Veranstaltungsmarathon mit dem „Fedemac Board Meeting“ starten, am Folgetag ruft die „General Assembly“ seine Mitglieder zur Hauptversammlung, gefolgt von dem „General Secretary Meeting“ und vom 25. bis 28. April starten dann die Young Movers mit ihrer Conference den Mix aus Inforeveranstaltungen und ganz viel Party, Ausflügen und Events.



Österreich-Umfrage 2: Geld oder Liebe bewegen am häufigsten zum Umzug



Foto: Adobe Stock / Clayton Daniels/peopleimages.com

Der Hauptgrund für einen Umzug in Österreich ist das Geld: Eine zu hohe Miete ist für beinahe jeden Österreicher (94 Prozent) ein Umzugsgrund. Und für 9 von 10 Österreichern ist das Zusammenziehen mit dem Partner eine Motivation, sich ein neues Heim zu suchen. Leicht über dem Durchschnitt in Sachen Familienzusammenführung liegen die 30- bis 39-Jährigen (96 Prozent) und die 40- bis 49-Jährigen (93 Prozent). Unter den über 50-Jährigen sind nur mehr 84 Prozent bereit, die eigenen vier Wände gegen etwas Gemeinsames zu tauschen.

Aber auch ein schlechter Zustand des Objekts ist für viele Österreicher ein Grund, die Kisten zu packen. Neben fehlender Isolierung (80 Prozent), unpassender Raumaufteilung, dem Nichtvorhandensein von Freiflächen

(75 Prozent) oder unzufriedenstellenden Lichtverhältnissen (68 Prozent) kommt es vor allem auf die Größe an. Der Wunsch nach mehr Wohnraum ist für 87 Prozent der Befragten ein triftiger Grund für einen Umzug.

Auch eine gute Lage der Immobilie ist wichtig: So ist nicht nur eine unsichere Wohngegend ein Umzugsargument (87 Prozent), sondern auch ein langer Arbeitsweg (72 Prozent) oder eine schlechte Anbindung an den öffentlichen Verkehr (60 Prozent). Auch Lärm ist ein Thema: So ist laute Gastronomie in der Umgebung für knapp 8 von 10 ein Antrieb, sich neu zu orientieren, ebenso viele denken bei lauten Nachbarn oder Verkehrs- und Baustellenlärm daran, die Gegend zu wechseln.

Keinen Parkplatz fürs eigene Auto zu haben ist für zwei Drittel ein Grund, die Wohnung zu wechseln. Kein Haustier halten zu dürfen, treibt immerhin noch 57 Prozent beim Wohnungswechsel an. War die Badewanne früher ein Qualitätskriterium, scheint sie heute kein Muss mehr zu sein. Fehlt sie, ist das nicht ganz für 4 von 10 ein Grund, einen Umzug anzustreben. Auch wer nicht aktiv sucht und bleiben will, schlägt zu, wenn Kommissar Zufall ihm ein Traumobjekt „serviert“ (83 Prozent).

Kurz notiert

DMS Niesen launcht Jobbörse

Der Leverkusener Speziallogistiker DMS Niesen hat bereits diesen Sommer eine eigene Website nur für die Personalsuche unter jobs.niesen.de gestartet. Die Seite bietet Interessenten gebündelt recht viele Informationen, neben Details zu den Jobprofilen gibt es auch einen Newsteil über das lokale Engagement von Niesen.



Neuer Eurovan-Partner Currencies Direct

Mit dem britischen Zahlungsdienstleister Currencies Direct dockt ein neuer Geschäftspartner für das internationale Netzwerk Eurovan an. „Mit Currencies Direct steht uns nun ein erfahrener Anbieter von Devisengeschäften zur Seite, der sowohl günstige Wechselkurse als



auch fachkundige Marktberatung und Kundendienst bietet“, teilte Eurovan zu der neuen Kooperation mit. CD gibt es seit 1996 und wurde 2021 als „Winning Money Transfer Provider of the Year“ bei den Moneyage Awards ausgezeichnet. Der Anbieter hebt sich in der Devisenbranche „durch seine einzigartige Kombination aus Zahlungstechnologie und persönlichem Support durch ein Team erfahrener Fachleute ab“, so die Jurybegründung (currenciesdirect.com)

Myplace: Acht neue Storages in Berlin

Vor 17 Jahren eröffnete der Lagerraumanbieter Myplace sein erstes Selfstorage in Berlin: 1.100 Lagerabteile sind heute im Stadtteil Charlottenburg buchbar.

Mittlerweile sind 18 weitere Filialen in der Hauptstadt zu finden. Aktuell befinden sich ein weiteres Myplace-Haus in Berlin-Tegel im Bau, drei Häuser in Charlottenburg, Wittenau und



Foto: Reisswolf

Marzahn werden vergrößert und sieben weitere sind in Planung. Etwa 13.000 Abteile auf 82.000 Quadratmetern stehen den Berlinern derzeit zur Verfügung. Mit den neuen und geplanten Standorten kommen noch einmal circa 8.000 Abteile hinzu.

Mit aktuell 62 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz ist Myplace nach eigenen Angaben Marktführer im deutschsprachigen Raum. Bewohner in den „Myplace-Regionen“, so nennt der Selfstorage-Riese seine ausgewählten Zentren in Deutschland und Österreich, sollen innerhalb von zehn Autominuten einen der Standorte erreichen können. Um dieses Ziel zu verwirklichen, plant Myplace eine massive Erweiterung seines Filialnetzes auf insgesamt 100 Häuser bis 2025. 32 Filialen befinden sich aktuell im Bau beziehungsweise in Planung. Derzeit betreibt das Unternehmen an allen Standorten länderübergreifend rund 50.000 Lagerabteile mit einer Gesamtfläche von über 280.000 Quadratmetern.



Fehrenkötter übernimmt Spezialtransporteur Hohl zum Januar 2024

Fehrenkötter Transport und Logistik übernimmt zum 1. Januar 2024 Hohl mit seinen Standorten in Michelfeld und Schnelldorf in Bayern. Zum Unternehmen gehören die Hohl Spedition sowie das Hohl Logistik-Center. Mit der Übernahme des Spezialtransporteurs

will Fehrenkötter seine Aktivitäten in Süddeutschland ausbauen. Neben Marc Huber bilden Ralf Nunner sowie Joachim Fehrenkötter die künftige Geschäftsführung. Alle 60 Hohl-Mitarbeiter werden übernommen. Hohl verfügt über einen Fuhrpark von 25 Lkw und 30 Auflegern und in seinem Logistik-Center Schnelldorf Lagerflächen von über 33.000 Quadratmetern. Hohl wurde 1928 von Friedrich Hohl in Michelfeld gegründet. Im Laufe der Jahre hat sich das Familienunternehmen zum Spezialtransporteur von Bau-, Industrie- und Landmaschinen sowie Arbeitsbühnen entwickelt.



Fotos (2): Fehrenkötter

Pfandrechtsmissbrauch und hohe Nachforderungen: Umzugsbetrüger zu Haft verurteilt

Zwei professionelle Umzugsbetrüger aus dem britischen Islington, ein nördlicher Stadtbezirk von London, sind laut einem Bericht des „Journal of Trading Standards“ zu je zwei Jahren Haft verurteilt worden. Alexander Robert Linley-Sharman und Jacob David Littlestone, die beiden Geschäftsführer der Umzugsfirma My Move Group Ltd, hätten demnach mehrfach einen erheblich erhöhten Transportpreis von ihren Kunden verlangt, nachdem das Umzugsgut auf dem Wagen verstaut worden war. Laut Medienbericht wurde einem Umzugskunden demnach ein Preis

von 200 britischen Pfund genannt, der nach der Verladung auf 2.000 Pfund erhöht wurde. Ein anderer geprellter Kunde hatte ein Angebot über 300 Pfund erhalten, was dann auf 6.000 Pfund angehoben wurde. Insgesamt wurden acht Fälle von betrügerischer Ausnutzung des Pfandrechts verhandelt: Wer nicht sofort den erhöhten Transportpreis zahlen wollte, der erhielt die Androhung, dass Möbel und Hausrat gegen eine Gebühr von 500 Pfund je Tag eingelagert würden. Die beiden Betrüger erhielten vom Gericht jeweils eine zweijährige Haftstrafe aufgebremmt.

Movinga: Hinteregger-Brüder verlassen Geschäftsführung, Vander Gucht folgt nach

Tobias und Silvius Hinteregger haben den 2015 gegründeten Online-Umzugsdienstleister Movinga Ende September verlassen. Der Neue an der Spitze heißt William Vander Gucht und war über vier Jahre General Manager bei Shift. Movinga war im Frühjahr an den britischen Mitbewerber Shift (shift.online) verkauft worden. Tobias und Silvius (der übrigens bis Dezember 2022 mit dem Vornamen „Silvio“ beim Amtsgericht geführt wurde, erst dann wurde der Eintrag korrigiert) waren Geschäftsführer Nummer 6 und 7 und im Februar 2020 gestartet. Seit der Übernahme im April hat Shift keine einzige Mitteilung veröffentlicht, was es mit Movinga plant; lediglich Silvius Hinteregger



hatte mitgeteilt, dass die Marke Movinga aufgrund ihres Bekanntheitsgrades in mehreren europäischen Ländern bestehen bleiben soll. Im eigenen Land – sowie in den Vereinigten Arabischen Emiraten und den USA – ist man als Dachmarke und -plattform für Kleintransporteure („man and van“) unterwegs. Shift ist selbst ein Start-up, es wurde knapp zwei Jahre nach Movinga von Jacob Corlett gegründet.

Kurz notiert

Nolte Küchen erweitert jetzt auch Melle

Nach Löhne erweitert Küchenhersteller Nolte jetzt auch seinen Standort in Melle. Neben zwei neuen Produktionshallen soll ein direkt angebundenes,



vollautomatisches Hochregallager für Arbeitsplatten entstehen.

-Anzeige-

Paus Easy 24 WH-M

Der „Kleine“ Möbelaufzug: besonders kompakt, aber mit allen Funktionen der „Großen“.





Selbstredend selbstlagern

Selfstorage im Aufwind

Der deutsche Selfstorageverband bricht mit alten Traditionen und setzt für die Zukunft im organisierten Selfstorage Markt erstmals auf einen Geschäftsführer und launcht eine neue Website zum eigenen 20-jährigen, Selfstorage-Spezialist Sebastian Kerekes und Branchen-Ass Christian Lohmann finden sich, ein Neuling im Markt stampft ein Top-Selbstlager aus dem Boden – und das auch noch mit einem grandiosen und völlig unverbrauchten Firmennamen – und der Euro-Verband Fedessa veröffentlicht seine knackfrische Jahresstatistik. Der Selfstorage-Markt lebt.



„Wir bauen Verband 2.0“ Self-Storage-Vorstand Klaus Müller

Der Deutsche Self-Storage-Verband kann dieser Tage auf sein 20-jähriges Bestehen gucken. Und er wird aktuell so gründlich überarbeitet wie noch nie: Warum es erstmals einen Geschäftsführer und vieles mehr gibt, erklärt der Vorsitzende Klaus Müller.



Foto: VDS

Herr Müller, Sie sind 2019 als Vorsitzender des Vorstandes in die Spitze eingetreten, als die Gründergarde

um Christian Lohmann und Peter Blauw sich zurückzog. Warum haben Sie zu diesem Zeitpunkt die Verantwortung übernommen?

Klaus Müller: Ich bin darum gebeten worden. Man hatte mich angesprochen, ob ich mir vorstellen könne, im Vorstand mitzuarbeiten. Dazu muss man wissen: Ich bin seit 2013 in diesem Markt und hab so die Arbeit, den Verband und all das kennengelernt. In meiner Vita steht ja auch, dass ich ziemlich lange in einem anderen Verband als Vizepräsident tätig war und hatte, nennen wir es mal so, Verbandsarbeits-erfahrung. Ich bin damals noch von Christian Lohmann angesprochen worden, im Vorstand mitzuarbeiten. Dass dann daraus der Vorsitz geworden ist, war zu dem damaligen Zeitpunkt nicht klar. Christian hatte von vorneherein

allerdings schon gesagt, dass er aufhören, den Vorstand aber noch einmal neu strukturieren und neu aufsetzen wolle. Er hat seinen Platz ordentlich verlassen.

Ich habe die Marken- und Firmenschriftzüge auf Ihrer Mitgliederseite gezählt und bin demnach auf 50 Betriebe gekommen, die sich Ihnen angeschlossen haben. Oder zählen Sie nach Betriebsstandorten, wie groß ist der VDS?

Müller: Für uns sind aus der Historie heraus die Standorte entscheidend, da wir früher wie heute auch nach Standorten die Gebühren erheben. Wir haben den Verband aber auch für sogenannte Supplier und Outdooranlagen geöffnet. Wir haben 65 Mitglieder mit 220 Standorten, die 125.000 aktive Kunden betreuen.



Eines der rund 65 Mitglieder im Self-Storage-Verband: Wübox aus Würzburg.

Foto: Wübox

Sie haben im Juni mit Christian Kulick erstmals einen Geschäftsführer für Ihren Verband eingestellt – soweit ich weiß, nicht in Vollzeit, aber es gab noch nie einen Geschäftsführer bei Ihnen. Die Website ist zudem einmal runderneuert. Was waren die Gründe für diese Schritte, vor allem, dass Sie gesagt haben, wir brauchen jetzt jemanden, der die Geschäfte macht und dass das nicht mehr der Vorstand in der Freizeit erledigt.

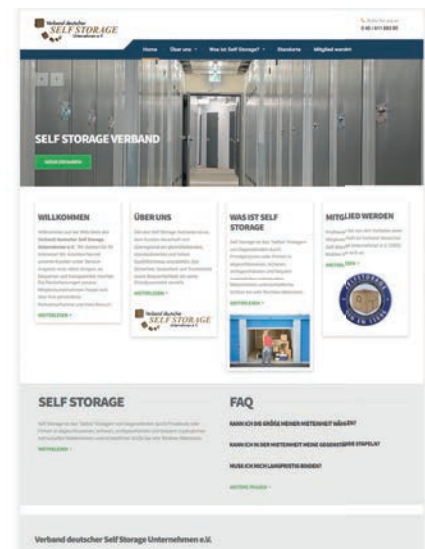
Müller: Als ich gewählt wurde, ging es auch um die Frage, ob wir den Verband neu aufstellen, an den neuen Markt anpassen und all diese Punkte. Ich habe ein Konzept aufgestellt, um den Verband der deutschen



Die neue Verbandswebsite

Ein ansehnliches Makeover: Die neue Version der Verbandswebsite (selfstorage-verband.de) rückt die Standortsuche in den Mittelpunkt und richtet sich somit explizit an Verbraucher, die einen Lagerplatz suchen. Auch die eher triste Optik der früheren Startseite (kleines Bild) ist passé. Orange und ein schweres Blau als neue Grundfarben lösen das Kartonbeige ersatzlos ab.

Auch eine weitere Neuerung fällt bereits ins Auge: Auch wenn der Vereinsname weiter „Verband der deutschen Self-Storage-Betreiber“ ist, so steht Österreich bereits prominent auf der Startseite. Der Hauptgrund ist in der Mitgliederliste zu finden: Das Wiener Über-Lagerhaus Storeroom aus Wien wurde im Verband aufgenommen. Aber man darf auch nicht vergessen, dass Gründungsmitglied



Myplace in erster Linie eine österreichische Kette ist, welche Niederlassungen in Deutschland betreibt und nicht andersherum. Von der „alten“ Gründer- und Führungsriege ist nur noch Martin Brunkhorst als stellvertretender Vorsitzter in der Verbandsspitze. Selfstorage-Urgesteine wie Christian Lohmann oder Peter Blauw sind seit rund vier Jahren aus der Führung ausgeschieden.

Selfstorage-Unternehmen 2.0 zu entwickeln. Dazu gehörte für mich dann auch die spannende Frage, ‚wollt Ihr so bleiben wie Ihr seid also ein Verband, der alles inhouse regelt, oder wollt Ihr Euch dem neuen Markt anpassen?‘ und da kam klar die Aussage, dass man sich anpassen wolle. Also mussten wir uns professionalisieren: Da draußen entstehen so viele neue Arten von Selfstorage, die je nach Art eine Qualität haben, die gut ist, aber die nicht in unsere bisher gültige Satzung hineinpassen. Es war uns nicht erlaubt, Supplier aufzunehmen. Es war uns nicht erlaubt, eine Outdooranlage aufzunehmen, gegebenenfalls vielleicht eine Hybridanlage. Ich habe gesagt, ‚wenn wir der deutsch-österreichische Verband der Self-Storage-Unternehmen werden wollen, müssen wir uns dementsprechend auch neu aufstellen und ein Verband sein, der diese Branche komplett vertritt. Dem sind die Mitglieder gefolgt. Dazu gehörten dann

die Verlegung des Sitzes nach Berlin und ein hauptamtlicher Geschäftsführer. Der Vorstand ist besetzt mit Leuten wie ich, die alle in führenden Positionen in Unternehmen stecken. Wir waren eben ein nebenberuflicher Vorstand. Der kann gar nicht die Power und Performance auf die Straße bringen, die man in einer Umbaumaßnahme – so wie wir das gerade machen – haben muss. Das hätte sich über Jahre gezogen. Wir brauchten jemanden, der nur uns vertritt, von morgens bis abends, und nur die Aufgabe hat, sich mit den Themen Selfstorage und Verband zu beschäftigen. Dem wurde zugestimmt und so habe ich den Herrn Kulick gefunden, der an vier von fünf Tagen für uns arbeitet; es ist also nicht so, als dass er nur einen Halbtagsjob hätte. Zu diesem Umbau gehörte für mich auch die Anpassung an den neuen Self-Storage-Markt. Unsere Satzung ist vor 20 Jahren erstellt worden. Und da war sie gut.

Aber wie immer entwickeln sich Branchen anders und weiter und verändern sich somit auch. Darauf war unsere Satzung nicht ausgelegt und das haben wir angepasst. Wir wollen den Verband jetzt dahin entwickeln, dass wir alle, die sich mit dem Thema Selfstorage beschäftigen und gewisse Kriterien erfüllen, gerne vertreten wollen. Das ist der eine Grund. Der andere ist, dass viele noch nicht in unserem Verband waren, die aber alle Voraussetzungen dafür erfüllt hatten. Mit denen habe ich auch gesprochen und die sagten mir, ‚wo ist denn der Vorteil vom Verband?‘. Eine erlaubte Frage. Diese Vorteile werden jetzt in der Professionalisierung mit erarbeitet, dass man sagt, ‚da will ich gerne rein‘. Ein Vorteil beispielsweise ist, dass man sich von denen abgrenzen kann, die gerade versuchen, in diesem Flow, den der Markt gerade entwickelt, das schnelle Geld zu machen. Der Begriff ‚Selfstorage‘ ist nicht geschützt.



„Früher“ nur schwerlich denkbar, heute eine begehrte Zielgruppe: Umzugslogistiker und Möbelspediteure wie die Dombergers aus Augsburg, die mit ihrer „Auxbox“ ein topmodernes Selfstorage-Haus gebaut haben, sind bereits im Selfstorage-Verband organisiert und zertifiziert.

Foto: Auxbox

Traurigerweise. Wenn sich jetzt jemand überlegt, ‚ich hab einen Keller und haue da ein paar Bretter rein und mache da Selfstorage‘, dann kann ihn da keiner aufhalten. Wir wissen aber auch, wenn so eine Bude mal einen Schaden hat, im schlimmsten Fall sogar mit Personen, dann müssen wir in der öffentlichen Wahrnehmung klar für eine Differenzierung zwischen guten und nicht so guten Self Storage Anlagen sorgen können. Deswegen gilt für uns der Qualitätsanspruch: Das war der Hauptgrund, warum der Verband gegründet wurde. Um diesen weiter auszubauen, müssen wir professioneller werden. Wenn wir das hinkriegen - und noch einige mehr in der Begleitung für die Branche – dann werden auch jene Betreiber Mitglied werden, die heute noch sagen, ‚was hab ich denn davon?‘.

Ein kurzes Nachhaken noch zu Herrn Kulick, dann frage ich auch genauer nach Ihrer Abgrenzung durch die DIN-Norm und Ihrer Satzung: Ihr neuer Geschäftsführer ist alleine durch seine knapp zwei Jahre in der Spitze des Hightech-Verbandes Bitkom ein ziemlicher Digitalexperte. War das ein Benefit oder eine bewusste Entscheidung, dass Sie genau diese Stärke haben wollten?

Müller: Ein Benefit. Herr Kulick hat

in ganz anderen Bereichen überzeugt. Das bestätigt sich jetzt auch alles, seit wir zusammenarbeiten. Er hatte genau das Profil, das wir gesucht hatten. Wir hatten auch andere und Herr Kulick hat sich zurecht durchgesetzt. Er übererfüllt aktuell alles, was an Anforderungsprofil ausgeschrieben war.

Ihr großes Abgrenzungsmerkmal war die 2009 eingeführte DIN-Norm und Ihre Zertifizierung, um die grauen und schwarzen von den weißen Schafen im Markt zu trennen. Wie Sie selbst sagten, hat sich die Branche gewaltig geändert: Es gibt Container- und Garagenparks, Mikrostorages in Wohngebieten und viel mehr. Ihre klassische Zertifizierung und Normung kann das ja nicht mehr abdecken, wie sieht dann die Veränderung genau für Sie aus?

Müller: Wir haben nach unserer Satzung zertifiziert, die eng an die DIN angelehnt ist. Das ist der eine Punkt. Der zweite ist: Wir nehmen jetzt nicht alles auf, was Sie aufgezählt haben. In unseren Sitzungen kam dann natürlich auf, ‚wir müssen doch mal was gegen diese Kleinen tun‘. Meine Antwort war: Bei uns kann jeder Mitglied werden, der unseren Qualitätsansprüchen entspricht. Und diese Qualitätsansprüche haben wir in unserer Neuausrichtung deutlich

angehoben und um die neuen Player auf dem Markt erweitert. Wir rufen gerade eine Arbeitsgruppe ‚Qualität‘ ins Leben, die die Aufgabe hat, immer wieder die Veränderungen, die am Markt stattfinden, in unseren Anforderungskatalog einzuarbeiten. Das heißt, wenn Sie als Outdooranlage bei uns reinkommen wollen, müssen Sie nicht alle Punkte erfüllen, die eine Indooranlage erfüllen muss, weil Sie kein Dach drüber haben, aber 80 Prozent müssen Sie erfüllen. Wir müssen Outdooranlagen in Betracht ziehen. Es gibt da ein paar sehr, sehr wilde Betreiber, aber es gibt auch ein paar gute Betreiber, die Zugangsbeschränkungen, Kameras, Licht, Einzäunungen und all das haben. Die erfüllen alles, was eine Outdooranlage an Qualität bieten kann – sie erfüllten bislang nur nicht unsere Anforderungen. Deswegen haben wir das erweitert. In unseren Nachbarländern sind Outdooranlagen ja schon längst [bei den Verbänden] drin. Letztlich kann es auch eine Mikroanlage sein, die unsere Qualitätsansprüche erfüllt, nicht die Größe ist entscheidend.

Zu Ihrer Satzung: Soweit mir bekannt ist, haben Sie Sponsoren und Fördermitglieder immer abgelehnt. Auf Ihrer jüngsten Jahreshauptversammlung sollen Sie sich Sponsoren erstmals aufgemacht haben – ein Geschäftsführer muss ja auch bezahlt werden. Stimmt das so?

Müller: Wir hatten in der alten Satzung schon immer die Möglichkeit, Fördermitglieder aufzunehmen. Das wurde nur nicht angewandt. Und weil eine so gelebte Tradition irgendwann in Fleisch und Blut übergeht, habe ich die Mitglieder explizit befragt, ob wir nicht Fördermitglieder und externe Supplier aufnehmen sollen? Etwa hatte sich ein Mitglied, das Self-Storage-Anlagen betreibt, als Berater selbstständig gemacht. Da haben wir klar gesagt, das machen wir, den haben wir doch nicht rausgeworfen. Und wir haben die ersten aufgenommen, ja. Wir haben unsere Satzung also nicht verändert, weil es die Möglichkeit immer gab, aber wir haben



Er ist seit Juni der erste Geschäftsführer des Verbandes der deutschen Self-Storage-Betreiber: Der 33-jährige Christian Kulick arbeitet an der Professionalisierung seines Verbandes und neuen Angeboten. Foto: VDS

es konkretisiert, die Begrifflichkeiten genauer gefasst, was ein Fördermitglied ist. Das war eine bewusste Entscheidung der Mitglieder.

Jahrelang wurde immer wieder berichtet, der deutsche Self-Storage-Markt sei unterentwickelt, inzwischen sind Megainvestoren wie Space Plus mit dreistelligen Millionenbeträgen eingestiegen. Beunruhigt Sie so eine Entwicklung mit Blick auf Ihre Mitglieder?

Müller: Shurgard, Myplace und Lagerbox waren ja Gründungsmitglieder, fangen wir damit einmal an. Die Großen haben den Verband ja auch getragen und finanzielle Spielräume geschaffen. Das ist gut so. Investoren wie Space Plus beunruhigen mich da überhaupt nicht und damit meine ich auch mich als Marktteilnehmer, als Betreiber von kleinen Anlagen*. Die Großen, über die wir gerade sprechen, haben alle mal klein angefangen. Die haben sich ihren Erfolg mühsam erarbeitet und kennen das Geschäft in- und auswendig. Und daher unterscheide ich die von den jetzt kommenden Investorengruppen. Space Plus etwa hat ein Portemonnaie von 250 Millionen. Wir wissen aus vielen anderen Branchen, dass solche Großen ganz andere Möglichkeiten haben als kleine Betreiber. Der Markt ist lukrativ und

relativ unterbesetzt im Vergleich zu den Einwohnern, im Vergleich zum europäischen Durchschnitt, und das zieht einfach Großinvestoren an. Das ist so und das muss man einfach akzeptieren. Das macht mir nicht unbedingt Angst. Aber ich komme aus der Entsorgungsbranche und dort hatten wir auch große Investoren. Solche Investoren haben Geld, aber sie sind nicht immer innovativer oder können etwas besser. Aber sie können Kleineren echt an die Wand drücken, weil sie große Investoren sind. Und dann wird es immer sehr unangenehm. Jetzt haben wir in Deutschland noch das Glück, dass man noch viel bauen kann und es keine zu hohen Konzentrationen gibt. Aber, und auch das ist nicht zu unterschätzen, kennen wir unsere überbordende Bürokratie. Wir als hier Geborene und Aufgewachsene kennen die. Aber wenn sie von außen kommen, sind sie erst einmal geschockt. Ich beobachte diese Investoren als Verbandschef wie als Marktteilnehmer und ich kenne die Gefahr, weil man auf viel Marktmacht in Form von Geld trifft, aber ich sehe auch, wie schwer sie sich tun. Da ist ein Myplace, ein Shurgard oder ein Lagerbox bedeutend schneller unterwegs. Wir müssen mal abwarten, ob die Großen sich auch durchsetzen.

Selfstorage hat nicht die Personalprobleme anderer Branchen und die Digitalisierung kompletter Anlage ist da sicher auch ein Vorteil. Was sind für Sie die größten Herausforderungen der nächsten Jahre für Ihre Branche und Ihren Verband?

Müller: Es wird eine Entwicklung

*Klaus Müllers eigenes Unternehmen ist Speicherboxx (speicherboxx.de), das aktuell fünf Anlagen in Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland betreibt. Eine sechste in NRW ist projektiert. Seit 2015 unterstützt er zudem mit der Speicherboxx Consulting Investoren und Bauherren bei der Realisierung von Storage-Projekten.

geben, wo Sie Anlagen mit Personal haben und welche ohne Personal, die sogenannten ‚unmanned stores‘. Das ist aber auch abhängig von der Größe und der Lage. Aber man darf nicht unterschätzen, wie viele Menschen nicht internetaffin sind. Und die sich auch nicht vorstellen können, was in eine Fünf- oder Acht-Kubikmeter-Box alles hineinpasst und einen Ansprechpartner und Beratung haben möchten. Ich glaube nicht, dass wir in zehn Jahren nur noch unbesetzte Anlagen haben werden. Wir brauchen nicht viel Personal, aber wir brauchen Personal, das vertriebsaffin ist und sich mit EDV auskennt. Die größte Herausforderung für uns in der Vergangenheit war, geeignete Immobilien zu finden, weil wir mit dem Wohnungsbau konkurriert haben, der ja unheimlich boomte. Das wird sich jetzt etwas beruhigen, aber dafür kommen die permanenten Preissteigerungen beim Bau selber hinzu. Es wird immer teurer zu bauen. Die Kosten für Materialien steigen immer weiter. Eine große Herausforderung.



Foto: Speicherboxx

Das Kerekes-Lohmann-Duo

Selfstorage-Experten finden sich

Sebastian Kerekes ist mit seinem Unternehmen Karibu einer der wichtigsten Digitalspezialisten in Sachen Selfstorage, Christian Lohmann einer der erfahrensten Planer der Branche. Die beide beraten nun auch im Duo. Ein Webinar brachte sie zusammen.



Sogar in der Ferne aktiv: Unsere Momentaufnahme zeigt Sebastian Kerekes (rote Hose) auf dem Jahrestreffen der Self Storage Association of Australasia die es seit den 1990er-Jahren gibt und die nach eigenen Angaben 83 Prozent der Selbstlager-Unternehmer in „Down Under“ verbandlich vertreten.

Sebastian Kerekes ist der Macher hinter dem österreichischen Unternehmen Karibu (karibu.com): Kerekes hat sich auf die Schwerpunkte Automation, Technik und Marketing für Selfstorages spezialisiert, verschickt regelmäßig informative Newsletter, hat einen kostenfrei erhältlichen Ratgeber online veröffentlicht (siehe auch **der möbelspediteur 07.2022**) und veranstaltet regelmäßig kostenfreie Info-Webseminare.

„Es kamen weit über 50 Fragen“

Für die jüngste Onlinerunde konnte er den ausgewiesenen Projektfachmann Christian Lohmann (selfstorage-deutschland.de) gewinnen. Mit dem schlichten Satz „Er hat ‚ja!‘ gesagt, lud Kerekes Interessierte für die letzte

Die 16 spannendsten Fragen aus dem Webinar...*

1. Wie sind die Aussichten auf dem Self-Storage Markt?
2. Wer unterstützt beim Organisieren der Finanzierung von Land, Gebäude, usw.?
3. Ich will in einem Ort von 10.000 Einwohnern und 30.000 im Umkreis auf 200 bis 1.000 Quadratmetern ein Self-Storage errichten: Lohnt sich das?
4. Welche Boxgrößen sind optimal im Obergeschoss ohne Aufzug?
5. Meine Halle ist 20 mal 40 Quadratmeter groß bei elf Metern Deckenhöhe: Was kostet mich der Aufbau von vier Etagen und zwei Liften pro Box?
6. Ist Frostfreiheit wichtig? Wie gewährt man sie baulich und durch Beheizung?
7. Was ist besser: Alle Container gleichzeitig oder nacheinander aufstellen?
8. Gibt es aktuell Förderprogramme im deutschen Raum?
9. Ich will meinen Betrieb automatisieren: Wie gehe ich im laufenden Betrieb dabei vor, um Störungen möglichst zu vermeiden?
10. Welche Werbung füllt mein Lager am schnellsten?
11. Sind elektronische Schlösser fortschrittlicher?
12. Wann soll das Marketing starten: Baubeginn oder später?
13. Mein Franchise-Vertrag endet. Wie viel muss ich in Website und Co. investieren, um die 250 Quadratmetern künftig alleine zu betreiben?
14. Wie kann ich meinen Mietern im Garagenpark den Stromverbrauch möglichst exakt und ohne manuelle Arbeit durchverrechnen?
15. Welche Verwaltungssoftware empfehlen Sie für Selfstorage und warum?
16. Wie automatisiert man Rechnungslegung und Buchhaltung ideal?

Septemberwoche zu einer Frage- und Antwortstunde vor der Webcam ein. „Wir hatten mit 41 Teilnehmern eine hohe Teilnehmerzahl“, erklärt Kerekes. „Und es gab kaum Absprünge: Am Ende waren noch 35 im Call.“ Vom Neuling und Quereinsteiger bis hin zu bereits Jahre im Markt befindlichen Betreibern von Selfstorageanlagen reichte das Fachwissen der Teilnehmer. „Circa 30 Fragen haben wir in anderthalb Stunden beantwortet und am Schluss waren noch 25 weitere offen – das hätte auch doppelt so lange dauern können“, sagt Lohmann. Die spannendsten gestellten Fragen, die auch die Bandbreite der Unternehmen im Selfstorgemarkt gut aufzeigt, haben wir links auf der Seite aufgeführt.

„Haben immer mehr gemeinsame Projekte“

Durch den intensiven Austausch vor, während und nach dem Webinar hat das Duo Kerekes & Lohmann festgestellt: Es harmoniert ganz gut und das Wissen von Christian Lohmann mit seinen Schwerpunkten auf Marktanalysen, Bau und Finanzen ergänzt sich ideal mit der Spezialisierung von Karibu. „Wir haben immer mehr gemeinsame Projekte zu lösen“, konstatierte das Duo.



*...und zwei Antworten aus den Gebieten der Profis

Christian Lohmann: Welche Boxgrößen sind optimal im Obergeschoss ohne Aufzug?

„Grundsätzlich gilt (ausgehend von der Be- und Entladezone: kurzer Weg = großes Lagerabteil, langer Weg = kleines Lagerabteil. Diese Regel ist insbesondere dann zu berücksichtigen, wenn es sich nicht nur um einen langen Weg handelt, sondern dieser zusätzlich noch Erschwernisse wie keine Aufzüge, Treppen oder Rampen beinhaltet. In Einzelfällen kann es aus Gründen der Flächenoptimierung zwar durchaus sinnvoll sein, dennoch die ein oder andere größere Lagerreinheit beizumischen, allerdings sollte sich die Masse der Einheiten in diesem beschriebenen Szenario in einer Range von einem bis maximal sechs Quadratmetern bewegen.“

Sebastian Kerekes: Ich will meinen Betrieb automatisieren: Wie gehe ich im laufenden Betrieb dabei vor, um Störungen möglichst zu vermeiden?

„Automatisierung wird manchmal als Mammutaufgabe gesehen, bei der so viel schief gehen kann, dass man sie lieber gar nicht angeht. Tatsächlich brechen wir so einen Umstieg immer auf mehreren Phasen herunter – statt eines großen Schritts machen wir mehrere kleine. Dazu kann gehören, dass man den bestehenden Prozess 1:1 vom Papier ins Internet bringt und dann erst später verbessert.“

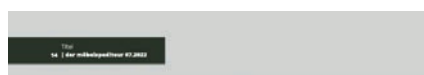
Wir koordinieren im Hintergrund alles Technische, aber fast noch wichtiger ist zu wissen: Bei der Umstellung muss man vor allem auch das Team mitnehmen. Sieht der Mitarbeiter die Arbeiterleichterung, dann macht er die Umstellung auch mit. Gutes Schulen – und regelmäßiges Nachschulen – gehören fix dazu.

Mit solider Planung rechnen wir typischerweise mit etwa drei Monaten für das erste Upgrade; nächste Schritte werden dann im Rahmen eines Jahres gemacht.

Das Feedback zu diesem Vorgehen ist gut: Schon mit der ersten Automatisierung sparen sich Betreiber teilweise Tage an Arbeit und sind alle Prozesse optimiert, entfallen lästige Aufgaben und Fehlerquellen – die frei gewordene Zeit bei den Mitarbeitern investieren Betreiber dann auch meist in das Wachstum bestehender oder dem Aufbau neuer Standorte.“



Fotos (2): Kerekes/Karibu, Weinard



„Fünf erfolgreiche Prinzipien“ Kerekes' Selfstorage-Ratgeber

„2021 war das bisher beste Jahr in der Selfstorage-Branche – und der Trend hält an.“ Dieser Satz stammt von Sebastian Kerekes, Der Geschäftsführer einer Software- und IT-Beratungsfirma für Selbstlager sagt: „Selfstorage hat eine große Zukunft im DACH-Raum.“



Cool gemacht und inzwischen in aktualisierter Form online abgelegt: Über Kerekes Ratgeber berichteten wir vor etwas über einem Jahr.

Flotte Flotte

Selfstorage beklebt Taxi-Fuhrpark

Das Hallenser Haus der Selfstoragekette Storemore hat sich mit dem lokalen Taxiunternehmen von Christian Krüger zusammen getan: Bereits acht Fahrzeuge aus Krügers Flotte sind formatfüllend mit Werbung für den Lageristen beklebt.

Ursprünglich hatte der Taxiunternehmer nur einen Partner für eines seiner Fahrzeuge gesucht: Ein neuer und rollstuhlgerecht eingerichteter VW Caravelle musste mit der vorgeschriebenen Taxifolie ausgestattet werden – Krüger will damit neue Zielgruppen bedienen können (siehe Aufmacherbild S. 12/13 in dieser Ausgabe).

„Geschäftskooperation auf Gemeinschaftsbasis“

„Ich wusste, dass ich nicht einfach nur einen Partner wollte, der sich an den

Kosten beteiligt“, sagt Krüger. „Ich suchte nach einem Unternehmen, das den Mehrwert dieser Initiative erkennt und den Sinn versteht.“

Den habe er schließlich mit der Selbstlager-Kette gefunden. Dem ersten Spezial-Taxi folgten in kurzer Zeit sieben weitere, die allesamt mit der auffälligen Werbung von Storemore beklebt wurden.

„Wir sind stolz darauf, Teil dieses Projekts zu sein und gleichzeitig unser Unternehmen in der Stadt noch präsenter zu machen“, so Storemore-Geschäftsführerin Janine Krakow. „Es zeigt, dass erfolgreiche Geschäftskooperationen

auch auf Gemeinschaft und gegenseitigem Verständnis aufgebaut werden können.“

Storemore betreibt bereits sechs Häuser

Storemore betreibt aktuell sechs Lagerhäuser: In Leipzig liegt der Firmensitz, zudem stehen in Magdeburg, Potsdam, Dortmund und Bielefeld und eben Halle je ein Haus. In Dresden, Kassel, Erfurt und Jena wird gebaut beziehungsweise dort befinden sich neue Häuser in der Planung (storemore.com).



Foto: Storemore

Zebrabox geht nach Spanien „Wichtig zur Internationalisierung“

Die 1979 gegründete Zebrabox – mit 13 Standorten und rund 7.000 Abteilen nach eigenen Angaben Marktführer bei den Eidgenossen – expandiert erstmals ins Ausland und geht nach Spanien. Die Firma nennt dies „einen wichtigen Schritt zur Internationalisierung von Zebrabox“. Seit Oktober agiert der in Barcelona ansässige Betreiber Yoguardo unter der Marke Zebrabox (zebrabox.es). Die Mehrheitsbeteiligung von Yoguardo war erst im vergangenen Jahr von Pithos Capital erworben worden. Der erste Auslandsstandort wird vollständig in die Handels- und IT-Plattform integriert. „Wir schaffen damit die Grundlage für eine weitere Expansion in den dynamischen spanischen Markt“, so die Mitteilung.



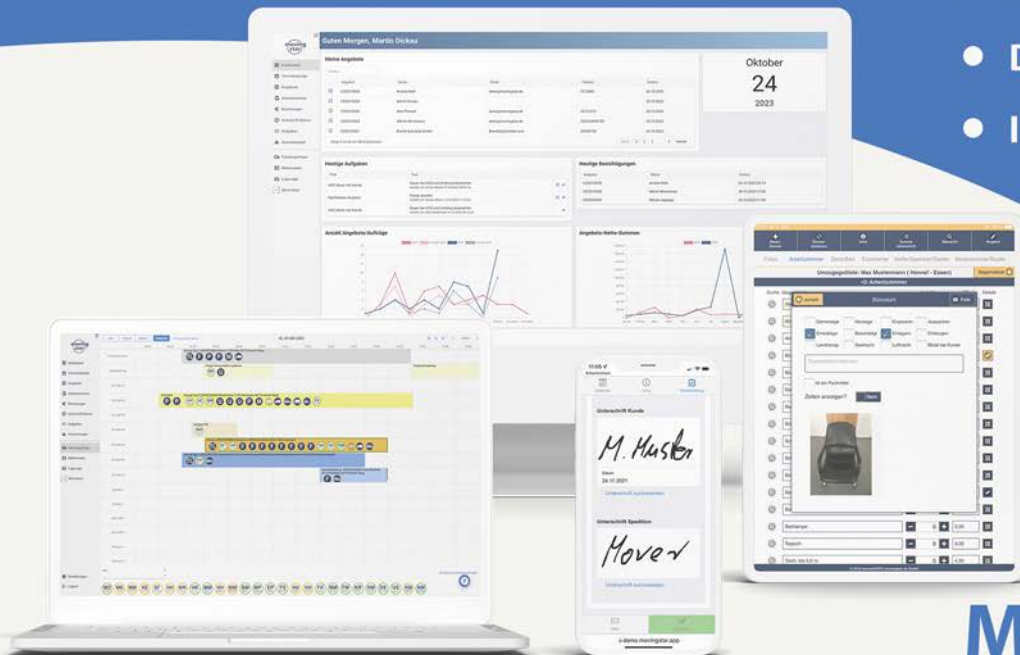
Foto: Zebrabox

-Anzeige-

Unsere Movercloud - Ihr digitales Büro im Browser

- Komplette Umzugsabwicklung
- Kundenportal
- Lagerverwaltung
- Disposition
- Individuelle Lösungen

Ab 99,-€ / Monat



30 JAHRE
MOVINGSTAR

Unabhängig - Innovativ - Kundenorientiert

Lassen Sie sich unverbindlich beraten:
(02242) 96 98 120

www.movingstar.de
vertrieb@movingstar.de



So lagert Europa Der „Self Storage Industry Report 2023“

Deutschland holt in Sachen Selfstorage gewaltig zu seinen Nachbarn auf: Der Ende Oktober veröffentlichte Jahresbericht der europäischen Dachvereinigung Fedessa sieht das einwohnerstärkste Land Europas inzwischen auf Rang 3 in Sachen Selbstlagerflächen.

European Self Storage Industry Report 2023

REPORT ————— CBRE and FEDESSA



„Trotz der Herausforderungen im vergangenen Jahr und des wirtschaftlichen Gegenwinds hat sich der Selfstorage-Markt weiterhin stabil entwickelt und das Interesse der Anleger bleibt wettbewerbsfähig“, resümiert die Fedessa in ihrem neuen Report.

Die wichtigsten Erkenntnisse

Die Rendite schrumpft bei steigenden Energie-, Bau- und Beschaffungskosten: Die durchschnittliche Jahresmiete pro Quadratmeter in Europa beträgt „nur“ noch 286 Euro, ein Rückgang gegenüber den 290 Euro, die im Vorjahr erzielt werden konnten. Mehr dazu im Kasten rechts auf dieser Doppelseite.

Die durchschnittliche Auslastung in ganz Europa liegt laut Fedessa bei 78,5 Prozent. Im Vorjahreszeitraum betrug die Auslastung der Anlagen noch 80,2 Prozent – offenbar der wichtigste Grund,

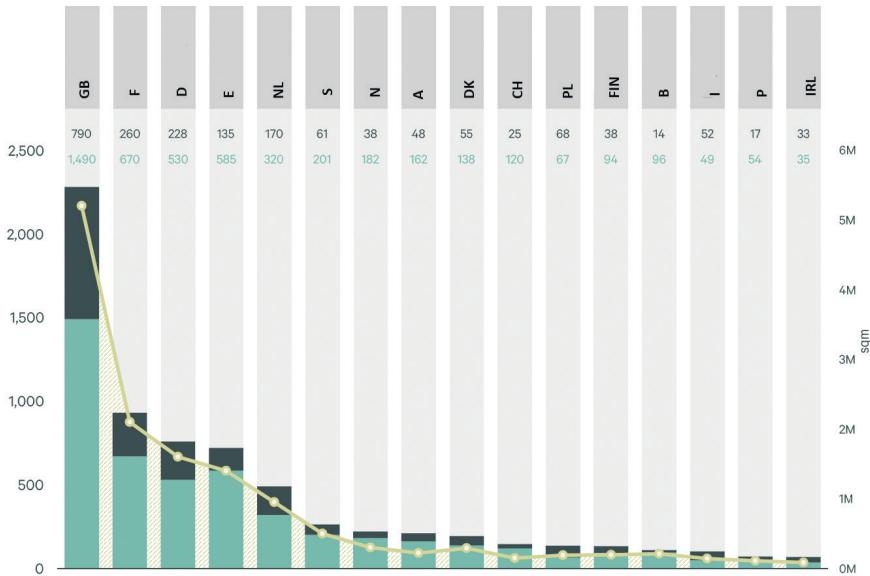
warum einige Unternehmen ihre Preise gesenkt haben.

Auch wenn durch die lokale Sichtbarkeit durch Schilder und Werbung im direkten Einzugsgebiet die Anfragen im Schnitt um 40 Prozent gestiegen sind – was einen immensen Sprung darstellt – so hat sich dennoch auch online einiges getan: 81 Prozent der Anlagen bieten inzwischen die Möglichkeit, direkt digital Abteile und Lagerflächen zu buchen. Und bereits jede vierte Anlage (26 Prozent) lässt sich unbemannt aus der Ferne steuern. Damit hat die Digitalisierung bereits einen hohen Grad erreicht, insofern wundert es auch nicht, dass nur knapp jeder Fünfte (18 Prozent) aktuell plant, an seiner Website herumzudoktern.

Trotz des etwas schwierigeren Jahreszeitraums 2022/2023 blicken die befragten Selfstorage-Betreiber optimistisch nach vorne: 68 Prozent erwarten wieder einen Anstieg der Auslastung und 87 Prozent erwarten bessere Gewinne.

Diese Daten liegen dem Fedessa-Report zugrunde

Der Jahresreport der „Federation of European Self Storage Associations“ (Fedessa) hatte als Redaktions- und Datenschluss den 31. März dieses Jahres. Einbezogen wurden neben eigenen Datenmaterial, es gab viele Interviews mit Europäern zu dem Thema, auch die Antworten von 107 Selfstorage-Unternehmen, die 1.607 Selbstlagerhäuser in 24 Ländern betreiben: Laut Fedessa deckt das vorliegende Datenmaterial ein Drittel des gesamten europäischen Marktes ab, was das Gesamtzahlenmaterial repräsentativ machen soll. Die Aufgabe des Reports: „Die Jahresumfrage soll die Größe und die Treiber der Branche in ganz Europa quantifizieren und ein nützlicher Ansatzpunkt für Investoren und Betreiber in diesem wachsenden und dynamischen Markt sein“, so die Fedessa. Der 2023er-Bericht ist bereits die zwölfte Branchenstudie der Fedessa in Folge. Der diesjährige Bericht wurde erst zum zweiten Mal mit dem Immobiliendienstleister CBRE erstellt – CBRE (cbre.de) ist nach eigenen Angaben das weltweit größte Unternehmen für Services und Investments im Bereich Gewerbeimmobilien.



In den jeweiligen nationalen Verbänden der Fedessa sind 6.929 Selfstorage-Standorte (nicht Unternehmen) organisiert. Sie stellen 13,9 Millionen Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung. 68 Prozent aller Lagerflächen liegen dabei in nur vier europäischen Ländern (Großbritannien 32,9 Prozent, Frankreich 13,9 Prozent, Deutschland 10,9 Prozent und Spanien 10,4 Prozent). Zur Erklärung der Farben: In Türkisgrün sind Indoor-Anlagen markiert, in Grau Container-Anlagen.

Selfstorage ist dabei großen Teilen der Bevölkerung immer noch eine „Black-box“: 45 Prozent der Europäer haben noch nie von Selfstorage gehört. 31 Prozent der Bevölkerung kennen den Begriff, wissen aber nicht, was sich

dahinter verbirgt und was diese Branche an Dienstleistungen und Services bietet. Wenig verwunderlich: In Großbritannien und Schweden verfügen die Bürger über das meiste Wissen und Verstehen über Selfstorage.

Die Investitionen

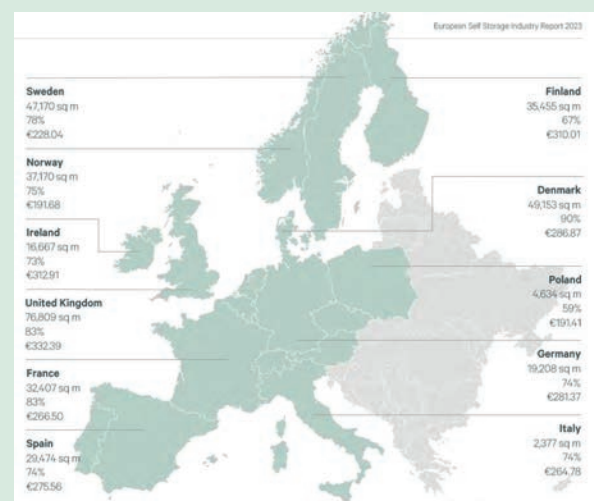
Bis 2022 entsprachen die Investitionen von REIT-Investoren oder Betreibern in den großbritannischen Markt fast exakt dem Volumen an Geldern, das dem übrigen europäischen Markt zuteilwurde. Erst im Nach-Corona-Jahr 2022 stiegen die Investitionen in außerbritische Anlagen immens an. Spannend dabei: Die projektierten Investitionen für dieses Jahr sind astronomisch. Vergessen darf man dabei nicht, dass nur die ersten drei Monate dieses Jahres in die Statistik als echte Zahlen einfließen. Der gewaltige „Pillenknick“ des Jahres 2020 hat einen Namen: Die Unsicherheiten durch die Coronabeschränkungen sorgten europaweit für übervorsichtige Investoren. Erst 2021 brach der Damm mit Macht.

Total Europe Self Storage Investment Volumes (€m) 2018-2023 (Pipeline)



Mieten und Auslastungen von Selfstorages in Europa im Jahresmittel

In allen Belangen ist Großbritannien der europäische Klassenprimus: In keinem anderen Land gibt es auch nur annähernd so viele Selfstorage-Anlagen – sowohl in absoluten Zahlen gerechnet wie auch in Bezug auf die anmietbaren Lagerflächen je Einwohner – und nirgendwo lassen sich trotz dieses gewaltigen Angebots so hohe Mieten erzielen. 332,29 Euro kostet der Quadratmeter Selfstorage im Jahr einen Kunden. Direkt dahinter liegt die Nachbarinsel Irland mit 312,91 Euro, gefolgt von Finnland mit 310,01 Euro. Speziell Finnland ist recht erstaunlich in dieser Auflistung, denn in den beiden westlichen Nachbarn Schweden (228,04 Euro) und Norwegen (191,88 Euro) fallen die Mieterlöse erheblich niedriger aus, trotz eines ähnlich hohen und teuren Lebensstandard. Schlusslicht ist Polen mit einer Jahresmiete von 191,41 Euro. Polen schwenkt auch in einer anderen Aufschlüsselung die rote Laterne: Die Gesamtauslastung aller Selfstorages des Landes liegt bei marginalen 59 Prozent. Auch in Finnland (67 Prozent) gibt es eine unterdurchschnittliche Belegung. Die beste Booking-Quote erzielten Großbritannien und Frankreich (jeweils 83 Prozent), mit Abstand folgen Schweden (78 Prozent Auslastung) und Norwegen (75 Prozent). Deutschland ist ein europäischer Durchschnittskandidat: Die Auslastung liegt im Jahresmittel bei 74 Prozent, erzielt werden je Quadratmeter im Schnitt 281,37 Euro im Jahr.



Shurgard kauft Top Box 69,2 Mio. Euro für deutsche Kette

Für 69,2 Millionen Euro hat sich Europas Marktführer in der Selbstlagerbranche, die Shurgard Self Storage Limited, die noch recht junge deutsche Kette Top Box gekauft. Der Shurgard-CEO nennt das „ein Sprungbrett für unsere deutsche Expansion“.



Vorrangig Bestandsobjekte: Top Box hatte sich auf den Umbau von Leerstandsimmobilien spezialisiert.

Fotos (2): Topbox

Shurgard ist mit seiner überragenden Marktstärke in Großbritannien der mit Abstand größte Entwickler, Eigentümer und Betreiber von Selfstorageanlagen in Europa – in Deutschland rangiert der Lagerriese weit abgeschlagen hinter dem österreichischen Myplace.

Fünf Häuser und zwei Projekte übernommen

Bereits seit über zwei Jahren verstärkt die britische Kette daher ihre Bemühungen, in Deutschland stärker Fuß zu fassen. Mit der Mitte Oktober veröffentlichten Mitteilung, dass man die noch recht junge, aber sehr expansive deutsche Kette Top Box für 69,2 Millionen Euro übernommen habe, macht Shurgard einen großen Schritt in Richtung Myplace-Verfolgung.

Top Box besteht aktuell aus fünf eigenen Häusern samt der Grundstücke sowie zwei projektierten Objekten. „Insgesamt werden durch die Transaktion in den kommenden Jahren circa 32.800 Netto-Quadratmeter hinzukommen“, teilt Shurgard mit. „Das setzt sich durch eine Kombination aus fünf Betriebsimmobilien mit 17.100 Nettoquadratmetern zusammen, die derzeit zu 70 Prozent ausgelastet sind, einer geplanten Sanierung und Erweiterung dieser Immobilien um weitere 6.600 Nettoquadratmeter im Jahr 2024 und Entwicklung von zwei zusätzlichen Projekten im Jahr 2025 mit einer Nettofläche von circa 9.100 Quadratmetern.“

Über den Kaufpreis hinaus beläuft sich die Gesamtinvestition für diese Akquisition auf derzeit geschätzte 97,6 Millionen Euro. Trotz der hohen Investitionskosten will Shurgard eine Rendite dieser Akquisition – über einen Zeitraum von sechs Jahren – von circa acht Prozent liefern.

Bis 2026 mindestens 40 Häuser

„Das bestehende Portfolio von Top Box in Deutschland mit Standorten in Essen, Duisburg, Köln, Wiesbaden und Mannheim ergänzt das bestehende Netzwerk perfekt und ermöglicht uns gleichzeitig eine schnelle Expansion in neuen Regionen Deutschlands“, so die Mitteilung. Für Marc Oursin, den CEO von Shurgard, ist der Zukauf nur ein Anfang für mehr: „Diese neue Akquisition ist ein Sprungbrett für unsere deutsche Expansion.“

Sie wird unsere Dienstleistungen und Präsenz in Deutschland perfekt erweitern. Es zeigt die kontinuierliche Umsetzung unserer externen Wachstumsplattform, welche die Akquisitionen, Entwicklungen und Sanierungen in den Hauptstädten und den wichtigsten Städten unserer sieben Länder umfassen.“

Mit dieser Transaktion verfügt Shurgard jetzt über Selfstorage-Lösungen in 30 deutschen Betriebsobjekten, darunter 21 Objekte in den „Big Seven“-Städten (70 Prozent): 16 Anlagen liegen in der Region Nordrhein-Westfalen, vornehmlich in den Großräumen Köln, Düsseldorf und Bonn, sechs Anlagen gibt es in Berlin, drei im Großraum München, ebenfalls drei in Hamburg und zwei im Großraum Frankfurt. Durch den Erwerb von Top Box wird zusammen mit aktuell zehn eigenen neuprojektierten Anlagen bis 2026 die Netto-Selfstorage-Fläche auf 87.500 Quadratmeter anwachsen. Bis 2026 will Shurgard mindestens 40 Objekte in Deutschland betreiben.



Klassenstandard: Top Box verfügt über ein sehr junges Bestandsportfolio.

„Aber sicher!“ „Bien Sûr“-Selfstorage findet USP

Der Name einer noch sehr jungen Selfstoragemarke im Großraum Paris ist so genial als Wortspiel, dass es fast schon erstaunt, dass es eben nur bei unseren Nachbarn existiert: Bei Bien Sûr ist „alles sicher!“ Und genau damit wirbt sie auch als Alleinstellungsmerkmal.

Matthieu Burnand-Galpin heißt der schlaue Kopf, der etwas unglaublich Naheliegenderes als Namen für seine 2021 aus der Taufe gehobene Selfstoragekette wählte: Sie heißt „Bien Sûr“, was für einen Franzosen eher als „Natürlich“, „Klar doch“ in der Bedeutung übersetzt wird, aber das Wörtchen „sûr“ heißt nun mal wortwörtlich übersetzt „sicher“. Und genau diese zweite Bedeutung hat sich Burnand-Galpin auch bewusst als Alleinstellungsmerkmal herausgepickt.

Sein Selfstoragehaus in Bois d'Arcy bei Paris – ein deutlich kleineres und eher unscheinbar gestaltetes Haus findet sich aktuell auch in Maurepas – verfügt über keine heimelige Fassade oder ansprechend freundliche Farben: Es ist in Form und Farbe gestaltet wie Tresore oder vielleicht sogar wie Hochsicherheitsanlagen, in denen auf vielen Servern die Software für den Betrieb eines ganzen Landes geschützt werden müssen. Entsprechend aggressiv ist auch das Wording auf der Webseite (biensur.fr) formuliert: Man sei „der Marktführer für 100 Prozent sichere Lagerung“, man biete „hochsichere Lagerboxen von 1 bis 30 Quadratmeter“ und natürlich sei bei Bien Sûr alles „en

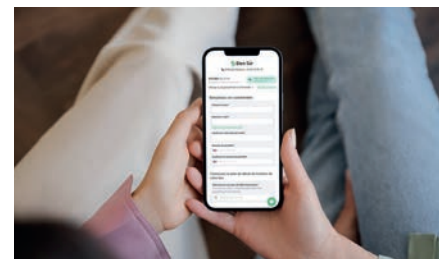


Mit dem Charme einer Sicherheitsanlage: Optisch hält Bien Sûr, was der Name verspricht.

Fotos (4): Bien sur

vouge, denn das Lager ist modern, um Ihr Eigentum unter allen Umständen zu schützen und alle Ihre Sicherheitsbedürfnisse zu erfüllen.“ Das sind ziemlich dicke Dummdumm-Geschosse, die hier in den Lauf der Werbebüchse geschoben und für 330 Lagerabteile abgefeuert werden. Bilder vom Inneren der Anlage zeigen einen soliden Klassenstandard. Keine außergewöhnlichen

Sicherungsmaßnahmen wie Stahl- oder Gittertore. Der Standort Versailles läuft übrigens komplett mit der Zugangs- und Verwaltungssoftwarelösung von Stora (stora.co). Erstaunlich bei der pfiffigen Namenswahl ist, dass das Wortspiel im Deutschen mit „Aber sicher!“ bislang von keinem einzigen Selfstorage für sich als Name geschützt wurde. Bis jetzt.



Eine saubere Sache: Der „Aber sicher!“-Lagerbunker direkt neben Versailles wird komplett digital gesteuert – auch Abteile buchen Kunden online.



Hätte man auch ohne Studie wissen können: Wien hat die teuersten Mieten und Kaufpreise Österreichs, daher lebt der Wiener im Landesdurchschnitt in den kleinsten Immobilien.

Foto: Adobe Stock / Alex Tihonov

So wohnt Österreich

Wiener leben am beengtesten

Die österreichische Durchschnittswohnung verfügt über etwas mehr als 76, das durchschnittliche Haus über 158 Quadratmeter: Im Schnitt lebt man in der Alpenrepublik auf 111 Quadratmetern und somit etwas kleiner und kompakter als noch 2020.

1.000 Österreicher hat Immoscout24 für eine Trendstudie* befragt. Diese Studie zeigt vor allem eins: Es gibt neben den eingangs erwähnten deutlichen Unterschieden zwischen Wohnungen und Häusern auch Differenzen zwischen der Metropole Wien und den übrigen Bundesländern.

Mietimmobilien viel kleiner als Eigentum

Auch zwischen Miet- und Eigentumsimmobilien klafft die Schere weit auseinander: Während Mietimmobilien im Schnitt 75 Quadratmeter haben, sind es im Eigentum 140 Quadratmeter. Genossenschaftsobjekte bieten im Schnitt knapp 79 Quadratmeter, Gemeindeimmobilien knapp 57 Quadratmeter.

„Kaum überraschend zeigen sich große Unterschiede in den Bundesländern“, so Immoscout24-Pressbeauftragte Maria Hirzinger. „Die Wiener leben auf der kleinsten Fläche, nämlich durchschnittlich auf 79,5 Quadratmetern. Am meisten Platz steht den Burgenländern zur Verfügung, hier sind es im Schnitt knappe 154 Quadratmeter.“

Jenseits der 120 Quadratmeter bewegt sich laut der Ende August veröffentlichten Studie die durchschnittliche

Wohnfläche zudem noch in Niederösterreich (130 Quadratmeter) und Kärnten (124,5 Quadratmeter). Knapp dahinter finden sich die Steiermark (116 Quadratmeter) und Oberösterreich (114 Quadratmeter). Rund 110 Quadratmeter bewohnt man in Tirol, Vorarlberg und Salzburg.

Wer alleine lebt, hat im Durchschnitt 77 Quadratmeter Platz, wobei jeder zweite Befragte angibt, über weniger als 70 Quadratmeter Wohnfläche zu verfügen. Zwei-Personen-Haushalte wohnen bereits auf 106 Quadratmetern. Wer mindestens zu dritt lebt, verfügt über rund 139 Quadratmeter.

Wohnraum passt bei 7 von 10 zu Bedürfnissen

Im Vergleich zu 2020 ist die durchschnittliche Wohnraumgröße zwar etwas gesunken – von 115 auf 111 Quadratmeter, die Mehrheit der Österreicher ist aber mit dem zur Verfügung stehenden Platz zufrieden. So sagen 7 von 10 Personen, die Wohnfläche passe zu ihren Bedürfnissen. Mit weniger Wohnraum gäben sich immerhin 15 Prozent der Befragten zufrieden. Beengt fühlen sich laut Studie etwas weniger. Jeder Sechste gibt an, mehr Wohnraum zu

brauchen.

Überdurchschnittlich oft mehr Wohnraum wünschen sich 18- bis 29-Jährige (ein Fünftel), Personen mit Kindern im Haushalt (22 Prozent) und Wiener (18 Prozent). Auch die Wohnform hat Einfluss auf die Zufriedenheit mit der zur Verfügung stehenden Fläche. So hätten 18 Prozent derer, die in einer Wohnung wohnen, gerne mehr Platz. Auch Mieter geben überdurchschnittlich oft an (22 Prozent) über zu wenig Wohnraum zu verfügen.

Ältere und Eigentümer wohnen oft „zu groß“

Doch nicht nur zu wenig Platz ist ein Thema, auch zu viel Wohnraum gibt es. Insbesondere im Alter steigt der Anteil derer, die befinden, zu viel Platz zur Verfügung zu haben (20 Prozent). „Auch ist ein Viertel der Hausbewohner der Ansicht, zu groß zu wohnen“, so Hirzinger. „Und während Mieter tendenziell zu wenig Platz haben, empfindet ein Fünftel der Eigentümer:innen den Wohnraum als zu groß.“

***Für diese Studie hatte die Integral Markt- und Meinungsforschung im Januar und Februar 2023 1.000 Österreicher von 18 bis 69 Jahren online befragt.**

Weiss baut Wedlich sanft um „Wachstum, aber Bewährtes bleibt“

Der Verkauf des Umzugs- und Transportlogistikers Wedlich aus Bayreuth im Juli war eine der bislang größten Überraschungen der Branche. Jetzt verrät Gebrüder-Weiss-Geschäftsführer Joachim Beck die neue Marschroute.



Er leitet die neue Bayreuther GmbH im Gebrüder-Weiss-Netz:
Joachim Beck.

Foto: Gebr. Weiss

In der Branche war Wedlich mit seinen über 100 Mitarbeitern und 40 Lkw ein großer Spieler – gegen 180 Standorte und 8.400 Mitarbeiter von Gebrüder Weiss ist er dagegen nur ein kleiner Baustein. Aber ein wichtiger, denn die Österreicher bauen bewusst ihre Präsenz in Süddeutschland immer weiter aus. Vorrangig wird auf das Stückgutgeschäft geschickt – doch der Umzugsbereich, der bei Wedlich eine wichtige Kennziffer im Jahresumsatz war, bleibt auch nach der Neufirmung als „Gebr. Weiss“ im Raum Bayreuth weiter möglich. „Selbstverständlich kann man weiterhin seine Umzüge bei uns buchen, nur der Name hat sich geändert“, fasste es Beck für das Bayreuther Tageblatt zusammen. Der Zeitung gab er auch einen Überblick über die Pläne, die der Logistiker in seinem Netzwerk plant. Vom Standort Bayreuth aus sollen Landtransporte nach Süddeutschland, Österreich und die Schweiz gehen, aber der größte Wachstumsmarkt liegt für die Logistikergruppe im Osten: „Alle anderen wollten in Westeuropa wachsen, wir haben seit Anfang der 90er-Jahre unser Netzwerk kontinuierlich Richtung Osten aufgebaut“, so Beck. Mit dem ehemaligen

Wedlich-Standort wurde eine Fläche von 59.000 Quadratmetern übernommen, 15.000 Quadratmeter davon sind Lagerfläche. „Laut Beck gibt es die Idee, an dem Standort zusätzlich eine 9.000 Quadratmeter große und 35 Meter hohe Lagerhalle zu bauen“, so das Bayreuther Tageblatt. „Die würde Raum bieten für 35.000 Euro-Paletten. Allerdings wolle man erst abwarten, wie das Geschäft anlaufe.“

-Anzeige-

ROLDO RENT

ARCHIVBOX

SICHERHEITS-CONTAINER

UMZUGSEQUIPMENT
EINFACH MIETEN

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

SCANALYTIC
BY ROLDO RENT

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



Der Clou bei Custom Crates Hinter den Kulissen bei Crown Fine Art

Ohne sie geht im Kunsttransport nichts: Custom Art Crates, die individuell angefertigten Holztransportkisten. Wie sie entstehen, worauf beim Bau und Handling zu achten ist, das verrät Crown Fine Art in einem ausführlichen und aufwendig bebilderten Blogbeitrag.

Da Kunstwerke keinerlei Normierungen entsprechen und in Größe, Form, Gewicht und Materialien alles möglich ist, was Künstler für ihre Arbeiten als passend und richtig empfinden, stellt das selbst spezialisierte Transporteur vor immer neue Herausforderungen, wenn Kunst auf Reisen geht. Crown Fine Art lässt sich in einem ausführlichen Blogbeitrag auf seiner Website in die Karten schauen, warum und wie in deren Werkstätten passgenaue Custom Crates, also Transportkisten entstehen. Wichtigste Voraussetzung für den Bau: Die für die jeweilige Kiste ausgewählten Harthölzer müssen den internationalen Zollnormen entsprechen. Dies dient nicht nur dazu, die Ausbreitung

von Schädlingsbefall zu kontrollieren, sondern ist auch von zunehmender Bedeutung für die Auswahl zugelassener und anerkannter nachhaltiger Materialien. Auch kann ein falsch gewähltes Material der Transportkiste oder dem Konservierungsmaterial bei einem wochenlangen Seetransport ein Kunstwerk beschädigen. Ein Gau.

Wichtig ist, dass der Versender Angaben macht, die so genau wie möglich ausfallen: „Es überrascht nicht, dass diejenigen, die mit der Bereitstellung von Informationen über ihre Kunstwerke weniger vertraut sind, möglicherweise nicht alles, was für den Versand benötigt wird, aufgezeichnet haben oder bereitstellen können“, so Crown. „Das

gilt oft auch für diejenigen, die mehr Erfahrung mit Kunsttransporten haben.“ Ein Transporteur braucht die exakten Abmessungen, das Gewicht, ob es sich um zwei- oder dreidimensionale Kunst handelt und wie bei Bildern und Gemälden die Rückseite aussieht. Mit diesen - und vielen weiteren Angaben - können die Kistenbauer an ihre Arbeit gehen und der Transporteur kann auch das geeignete Fahrzeug für die Versendung auswählen.

Art Crates mitsamt ihrer Innenkonstruktionen und Halterungen müssen zudem für den „Worst Case“ präpariert sein, nämlich dass sie versehentlich beim Transport einmal falsch und nicht fachgerecht behandelt werden.



Jetzt
erhältlich!

Einfach. Effizient. Überall verfügbar.

Erleben Sie die Freiheit von MoviNeo Go - der webbasierten Umzugssoftware für eine unkomplizierte Angebotserstellung, Planung und Abrechnung. Dank der intuitiven Benutzeroberfläche behalten Sie jederzeit die Kontrolle. Einfach einloggen und sofort loslegen - ganz gleich, wo auf der Welt Sie sich gerade befinden. Sie nutzen bereits MoviNeo? Dann entdecken Sie unsere neuesten Schnittstellen zu MoviNeo Go.

Überzeugen Sie sich selbst und rufen Sie gleich an!

☎ 069-2475 264-50

Angebots...	Umsatz	Name	Firmenname	Akquisiteur	m²	Netto	Deckung	Ort BL	Plz BL
2023080011	11.08.2023	Doe J.	Mister GmbH	CH	1.200	2.077,12 €	1.838,88 €	München	80933
2023080010	31.08.2023	Reynolds R.	Müller M.	CH	13,50	749,02 €	493,62 €	Honstedt- Ulzburg	24558
2023080009	17.08.2023	Pablo J.	CH	21,00	1.300,00 €	1.299,45 €	Erlangen	91054	
2023080008	24.09.2023	Berger S.	CH	61,00	2.966,32 €	2.714,88 €	Köln	50667	
2023080007	11.08.2023	Pitt B.	CH	45,00	2.538,82 €	2.279,46 €	Heidelberg	69117	
2023080006	25.08.2023	Blauer M.	NeoMetrik GmbH	CH	56,00	2.156,92 €	1.905,48 €	Berlin	14129
2023080005	11.08.2023	Koch V.	NeoMetrik GmbH	CH	34,00	1.487,17 €	1.239,69 €	Köln	50667
2023080003	11.08.2023	Hain C.	CH	72,00	572,32 €	320,88 €	Köln	50667	
2023080002	02.08.2023	Mustermann M.	CH	42,00	1.692,37 €	1.440,93 €	Bremen	28195	
2023080001	02.08.2023	Mustermann M.	CH	33,00	1.300,00 €	1.299,45 €	Frankfurt am Main	60211	
					56,00	2.100,00 €	2.067,24 €	Rodgau	63110



NeoMetrik
moving people

Currywurst, Pommes, Mayo

So verdienen Sie ganz viel Geld

Bevor Sie eine Botschaft über Ihr Unternehmen oder Ihre Leistungen platzieren können, benötigen Sie zuallererst die Aufmerksamkeit Ihres Kunden. Und Aufmerksamkeit zu bekommen ist heutzutage gar nicht so einfach.



Foto: Adobe Stock / exclusive design

Warum lesen Sie diesen Artikel? Wahrscheinlich, weil Ihnen die Headline ins Auge gesprungen ist und Sie neugierig waren, was Currywurst mit Marketing zu tun hat. Und „Geld verdienen“ wollen Sie sicherlich auch. So habe ich mir Ihre Aufmerksamkeit erschlichen. Und das ist heute gar nicht mehr so einfach.

Markenbotschaften & mehr

Aber beginnen wir mit ein paar Zahlen: Alleine in Deutschland gibt es heute mehr als 80.000 Marken, die ihre Produkte verkaufen möchten. In den 90er-Jahren schätzte man die Anzahl von Markenbotschaften auf 3.000 pro Tag. Wenn man dem Star der Marketingzene, Martin Lindstrom, glauben darf, ist diese Anzahl auf heute 5.000 Markenbotschaften pro Tag angestiegen. Wo 1965 noch 34 Prozent der Werbebotschaften im Fernsehen von den Zuschauern erinnert wurden, waren es 1990 nur noch 14,5 Prozent. Heute sind es wahrscheinlich noch sehr viel weniger.

Die einzige Möglichkeit, wie der heutige Konsument eine solche Flut an Informationen verarbeiten kann, ist, diese zu filtern.

Um diesen automatischen Filter im Gehirn einer potenziellen Zielgruppe auszutricksen, gibt es zwei effektive Möglichkeiten: Neugier und Relevanz. Und genauso habe ich meine

Headline heute aufgebaut: Mit „Currywurst“ habe ich Sie neugierig gemacht und Ihre Aufmerksamkeit erregt. Mit der zweiten Headline über „Geld verdienen“ habe ich ein für Sie relevantes Thema als Aufmacher gewählt.

Das ist natürlich ein ganz schön billiger Trick. Aber sie lesen gerade meinen Artikel, also habe ich mich gegen ganz viele Botschaften durchgesetzt und mit den ersten beiden Zeilen mein Produkt - meinen Artikel - an Sie verkauft.

Die vier wichtigsten Punkte

Was hat das jetzt mit der Möbellogistik zu tun? Ganz einfach: Wir wollen alle etwas verkaufen, egal ob als Mitarbeiter oder als Unternehmen. Wir befinden uns alle in einem konstanten Wettbewerb um unsere Leistungen. Das Umzugsunternehmen beispielsweise konkurriert gegen den Selbstumzug mit Freunden, gegen den Mietwagenverleiher, gegen das Online-Angebot oder gegen den Kollegen von nebenan, der eine identische Leistung anbietet.

Um etwas zu verkaufen, muss man erst einmal (1) gesehen werden, dann (2) überhaupt bewusst wahrgenommen werden, dann (3) überzeugen. Darauf erfolgt (4) ein Kaufentscheid, also eine Angebotszusage.

„Gesehen werden“ ist eine Frage der richtigen Medienauswahl und des richtigen Zeitpunkts. Wo finden Sie Ihre Zielgruppe und wann? Anzeigen im Studentenblatt für Seniorenanzüge sind wenig zielführend. „Überzeugen“ ist eine Frage des richtigen Angebots. Das Bindeglied ist das „wahrgenommen

Zur Person

Frank Breitschwerdt arbeitet seit mehr als 25 Jahren in der Marketing- und Werbebranche, unter anderem für Marken wie Mercedes und Audi oder für eines der weltgrößten Pharmakonzerne. Die Entwicklung der Marke Promovers ist eines seiner aktuellen Projekte.

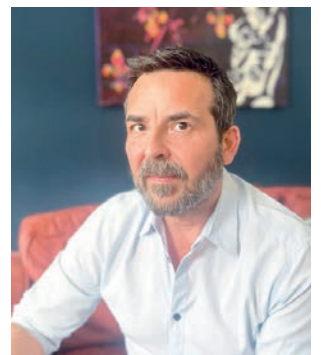


Foto: privat

werden“, also die Aufmerksamkeit Ihres potenziellen Kunden auf sich zu ziehen. Neugier zu erzeugen und Relevanz für Ihren Kunden sind dazu zwei bewährte Möglichkeiten.

Überraschungen machen neugierig

Neugierig machen Sie Ihre Kunden durch etwas Überraschendes und Unerwartetes. Aber man kann es auch übertreiben.

Mir ist es ganz häufig passiert, dass mir Kunden eine tolle Werbung nacherzählt haben. Auf meine dann folgende Frage „von wem war die denn?“ hatten die meisten dann leider keine Antwort. Was für ein schlechtes Marketing und was für eine schlechte Werbung! Der Werbetreibende hat ganz viel Geld ausgegeben, um die Aufmerksamkeit seiner Zielgruppe zu erhaschen, hat es geschafft, dass die Werbebotschaft sogar nachhaltig im Kopf blieb und dann leider vergessen, eine relevante Botschaft damit zu verknüpfen. Neugier erweckt die Werbung durch Kreativität. Beispielsweise Currywurst, Pommes, Mayo. Ein sehr erfolgreicher Werber,

David Ogilvy, hat einmal gesagt „You cannot bore people into buying your product“. Einfach übersetzt: Man kann seine Kunden nicht so lange langweilen, bis sie ein Produkt kaufen.

Nachhaltige Zielgruppenanalyse

„Relevanz“ bedeutet, ein Thema aufzugreifen, das dem Kunden für eine Kaufentscheidung wichtig ist. Dazu muss das Marketing die Zielgruppe nachhaltig analysieren, entsprechend gut kennen und interessante Themen herausarbeiten. Das Thema Geld, Preis, Entlohnung der Leistung ist dabei zwar immer relevant, aber nicht wirklich nachhaltig. Denn es gibt immer nur ein Unternehmen, das das Günstigste ist.

Relevante Themen im Zuge eines Umzugs sind vielfältig: „einfach“ beispielsweise. Oder „sicher“. Oder „nachhaltig“. Oder „transparent“. Lernen Sie Ihre Kunden kennen, versetzen Sie sich in die Probleme Ihrer typischen Kunden oder analysieren Sie die Beweggründe Ihrer letzten 100 Idealkunden. Diese Informationen sind die Basis für Relevanz und damit die Grundlage zukünftiger und nachhaltiger Erfolge.

Frank Breitschwerdt/100punkte.com

-Anzeige-



TURTLEBOX® sagt Danke!

Die mölo 2023 war ein großer Erfolg. Wir konnten zahlreiche potenzielle Partner und Kunden treffen und unsere innovativen Umzugs- und Logistikprodukte sowie Dienstleistungen präsentieren. Die äußerst positive Resonanz aller Gesprächspartner war hochprofessionell und bestärkt uns in unserem weiteren Engagement für alle Umzugsunternehmen.

Das Turtlebox®-Team, bestehend aus Stefan Kayser, Gunnar Müller und Gaby Ehrenhuber, bedankt sich herzlich bei allen Messebesuchern für den offenen Austausch und freut sich auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit. Für weiterführende Gespräche und detaillierte Informationen stehen wir gerne zur Verfügung.

Stefan Kayser | Director Vertrieb | +49 176-34454295 | s.kayser@turtlebox.de | www.turtlebox.de

„Alle Prozesse digitalisieren“ Dachser & Kolb setzt auf Veränderung

Dachser & Kolb will sukzessive sämtliche Prozesse digitalisieren und für Kunden sowie Partner transparenter gestalten. Jetzt wurden ein neuer Preisrechner und eine Überarbeitung der Website angekündigt. Und auch deren Subs sollen digitaler arbeiten können.

online einen Umzugspreis zu erhalten. Auch in der Möbellogistik können Preise berechnet und Kleintransporte online gebucht werden.

Neuer Rechner und Whatsapp-Chats

Jetzt zündet der Kemptener Umzugs-riese die zweite Stufe seiner digitalen Wandlung und kündigt an, dass „in Kürze“ (Stand: Mitte Oktober) eine Neuauflage des Preisrechners live gehen soll, ein umfassender Website-Relaunch ansteht und die Kommunikation mit der Kundenberatung von Dachser & Kolb über die Messenger-App Whatsapp möglich sein wird.

Auch die mit Dachser & Kolb verbandelten Subunternehmer, in der Mitteilung „Partner“ genannt, können demnächst über eine eigene Online-Anwendung Umzugsaufträge in einer Übersicht sehen und sich für die Durchführung bewerben. Zudem soll ein Onlinekonto als „Mein Bereich“ für Endkunden geschaffen werden.

Dachser & Kolb will die Umzugsabwicklung für Endkunden und Subs vollständig digitalisieren.

Fotos (3): Dachser & Kolb

Dachser & Kolb hatte sich bereits vor einigen Jahren die digitale Transformation als eines der großen Unternehmensziele gesetzt. Das Ziel sei, die neuen Technologien zu nutzen, um die Prozesse im Unternehmen für Kunden,

Partner und Mitarbeiter transparenter, intuitiver und effizienter zu gestalten. Mit seinem digitalen Umzugskostenrechner hatte der Umzugslogistiker bereits einen ersten Schritt gemacht und bietet Kunden die Möglichkeit, direkt

Neues Design für Umzugskartons

Vor knapp einem Jahr hatte Dachser & Kolb eine angepasste CI und mit „Intelligent Relocations“ einen neuen Claim eingeführt. Als einer der letzten Bausteine wurde jetzt das Design der Umzugskartons angepasst und überarbeitet (Bild l.: neu, Bild r.: vorher). „Durch das neue Design des Umzugskartons, der wohl am engsten mit einem Umzug in Verbindung gebrachte Gegenstand, bringt das Unternehmen sein Rebranding nun auch in die Haushalte“, so Dachser & Kolb in seiner Mitteilung. Geschäftsführer Johannes Neumann bezeichnet das neue Design als „frisch, aufgeräumt und modern“.



Umzugskosten absetzbar für ein besseres Homeoffice

Wer in eine Wohnung zieht, um die eigene Homeoffice-Situation zu verbessern, kann die Kosten dafür von der Steuer absetzen – auch dann, wenn die neue Wohnung nur ein paar Straßen weiter weg gelegen ist. Das bestätigt ein Urteil des Finanzgerichts Hamburg.

Wer aus beruflichen Gründen umzieht, kann die dafür anfallenden Kosten unter mindestens einer dieser Voraussetzungen steuerlich geltend machen:

- Ein Arbeitnehmer fängt in einem neuen Unternehmen an, das nicht am bisherigen Wohnort ansässig ist.
- Der Arbeitgeber hat den Mitarbeiter an einen anderen Standort versetzt oder hat den Standort des Unternehmens in einen anderen Ort verlegt.
- Der Arbeitnehmer verändert zwar nicht die eigene berufliche Situation, aber verringert durch den Umzug die Fahrtzeit zwischen Wohnung und Arbeitsstätte um mindestens eine Stunde.
- Der Arbeitnehmer zieht in eine Dienstwohnung ein oder muss eine Dienstwohnung verlassen.

Das Finanzgericht Hamburg hat sich kürzlich mit einem etwas anders gelagerten Fall beschäftigt und der Klage eines Ehepaars stattgegeben (Az.: 5 K 190/22). Das Paar teilte sich eine etwa 65 Quadratmeter große Wohnung und hatte darin kein Arbeitszimmer zur Verfügung. Bis zur Corona-Pandemie im Jahr 2020 war das für sie auch kein Problem, da beide nicht im Homeoffice arbeiteten, sondern ihrer nicht selbstständigen Tätigkeit in den Räumen ihrer Arbeitgeber nachgingen.

Doch während der Corona-Pandemie wechselten beide ins Homeoffice, was sich wegen der beengten Platzverhältnisse und des fehlenden Arbeitszimmers als problematisch erwies. Um die berufliche Situation in den heimischen vier Wänden zu verbessern, zog das

Ehepaar im Juli 2020 dann in eine rund 110 Quadratmeter große Wohnung, die über zwei Arbeitszimmer verfügt. In seiner Einkommensteuererklärung für 2020 gab das Ehepaar die Umzugskosten als Werbungskosten an – doch das Finanzamt lehnte dies ab. Die Kosten könnten nur dann anerkannt werden, wenn durch den Umzug die Arbeitswege der Ehepartner deutlich verkürzt worden wären, so die Argumentation.

Das FG Hamburg gab der Klage des Ehepaars gegen die Entscheidung des Finanzamts statt: Eine erhebliche Verkürzung des Arbeitswegs sei zwar nicht eingetreten, da das Homeoffice der Kläger nicht als erste Tätigkeitsstätte einzuordnen sei. Dennoch habe der Umzug in die deutlich größere Wohnung zu einer wesentlichen Verbesserung und Erleichterung der Arbeitsbedingungen der Kläger geführt. Das FG sah die Einrichtung von zwei Arbeitszimmern als erforderlich für die Ausübung der jeweiligen Tätigkeit an. Dies sei der Grund für den Umzug gewesen und nicht etwa eine Erhöhung des Wohnkomforts. Auch der zeitliche Ablauf spreche dafür, dass der Umzug ausschließlich aus einer beruflichen Veranlassung heraus vollzogen worden sei. Somit seien die entstandenen Kosten steuerlich absetzbar.

Der Bundesfinanzhof (BFH) hatte 1992 entschieden, dass keine berufliche Veranlassung vorliege, wenn sich durch den Umzug die Fahrtzeit zwischen Wohnung und Arbeitsstätte nicht um mindestens eine Stunde verkürze (Az.: VI R 132/88). Somit hätte das Finanzgericht Hamburg die Klage des oben genannten Ehepaars ablehnen können.



Quelle: vlh.de

Das Gericht sah aber im Streitjahr 2020 andere Umstände vorliegen als zur Zeit des BFH-Urteils: Es werde heutzutage deutlich mehr im Homeoffice gearbeitet als früher. Der damaligen BFH-Entscheidung habe noch die Annahme eines grundsätzlich täglichen Aufsuchens der Arbeitsstätte zugrunde gelegen. Im vorliegenden Fall sei deutlich zu erkennen, dass die Einrichtung der Arbeitszimmer für die beiden Eheleute der Anlass des Umzugs gewesen sei - also ein beruflich bedingter Grund. Allerdings wird sich im Revisionsverfahren der BFH mit diesem Fall befassen (Az.: VI R 3/23).

Wer aus ähnlichen Gründen umzieht, sollte die Kosten dafür in seiner Steuererklärung geltend machen. Lehnt das zuständige Finanzamt die Anerkennung der Umzugskosten ab, sollten Betroffene Einspruch einlegen und mit Verweis auf das anhängige BFH-Verfahren ein Ruhen des Steuerfalls beantragen. Je nachdem, wie der BFH dazu entscheiden wird, werden die Kosten dann anerkannt oder nicht.

**Christina Georgiadis/
Vereinigte Lohnsteuerhilfe e.V.**

Tickets für den Arbeitsmarkt

Ausländische Kräfte integrieren

In Zeiten des Fachkräftemangels kann die Einstellung ausländischer Arbeitskräfte eine Lösung sein. Wie Qualifizierte aus Drittstaaten künftig leichter in Deutschland arbeiten können, erklärt Rechtsanwalt Nils Wigger.

Foto: Adobe Stock / Butch

Viele Unternehmen haben seit Jahren große Schwierigkeiten, gut ausgebildete Arbeitskräfte zu finden. Um künftig die Fachkräftebasis in Deutschland sicherzustellen, bedarf es auch einer qualifizierten Einwanderung. Doch während Bürger aus der EU und den EFTA-Staaten (Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz) gemäß dem Freizügigkeitsrecht ungehinderten Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt genießen, ist die Zuwanderung für Arbeitskräfte aus der Nicht-EU mit etlichen Hürden verbunden. Diese Hemmnisse sollen nun mithilfe des reformierten Fachkräfteeinwanderungsgesetzes abgebaut werden.

Drei neue Wege der Fachkräfteeinwanderung:

Das weiterentwickelte Fachkräfteeinwanderungsgesetz sieht ein Drei-Säulen-Modell vor:

- 1. Fachkräftesäule:** Diese ermöglicht es Menschen aus Drittstaaten mit einem deutschen oder in Deutschland anerkannten Abschluss jede qualifizierte Beschäftigung auszuüben.
- 2. Erfahrungssäule:** Wer mindestens zwei Jahre Berufserfahrung sowie einen im Herkunftsland staatlich anerkannten Berufsabschluss vorweisen kann, soll ebenfalls einwandern können. Eine Abschlussanerkennung in Deutschland ist dann künftig nicht mehr erforderlich.
- 3. Potenzialsäule:** Menschen ohne konkretes Jobangebot, aber mit Potenzial für den Arbeitsmarkt erhalten eine neu eingeführte

Chancenkarte und dürfen in Deutschland auf Arbeitssuche gehen. Die Chancenkarte basiert auf einem Punktesystem und berücksichtigt bestimmte Auswahlkriterien wie Qualifikation, Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Berufserfahrung.

Auch von der „Blauen Karte EU“ – einem besonderen Aufenthaltstitel für hoch qualifizierte Arbeitskräfte – sollen künftig noch mehr Menschen profitieren können. So wurden unter anderem die Mindestgehaltsgrenze abgesenkt, der Personenkreis ausgedehnt und die Liste der Berufe erweitert.

Zudem macht es die neue „Anerkennungspartnerschaft“, die zwischen der Fachkraft und dem Unternehmen geschlossen wird, möglich, dass Personen aus Drittstaaten erst einreisen und dann das Anerkennungsverfahren in Deutschland durchlaufen können.

Künftig können mehr Menschen aus Drittstaaten auf dem deutschen Arbeitsmarkt Fuß fassen. Für Unternehmen ergeben sich so neue Möglichkeiten, vakante Stellen mit Fachkräften aus dem Ausland zu besetzen.

Weiterhin gelten sollen dabei die im Aufenthaltsgesetz (AufenthG) verankerten Pflichten für Arbeitgebende. So müssen diese während des gesamten Beschäftigungsverhältnisses auf einen aktuell gültigen Aufenthaltstitel der Arbeitskraft achten. Bei einem befristeten Aufenthaltstitel muss das Unternehmen die Fachkraft rechtzeitig darauf hinweisen, dass für die weitere Beschäftigung eine Verlängerung nötig ist.

Das Aufenthaltsgesetz schreibt zudem für die Dauer der Beschäftigung eine Aufbewahrungspflicht des aktuell gültigen Aufenthaltstitels in Form einer elektronischen Kopie oder Papier-Kopie vor.

Das Unternehmen muss jegliche Änderungen im Beschäftigungsverhältnis der Ausländerbehörde mitteilen. Das gilt auch im Falle der vorzeitigen Beendigung der Beschäftigung, für die ein Aufenthaltstitel erteilt wurde.

Im Arbeitsverhältnis selbst haben Unternehmen dieselben Pflichten wie bei nicht ausländischen Fachkräften. Zu den wichtigsten Pflichten zählen die Entgeltzahlungspflicht, die Sozialabgaben sowie ein Mindesturlaub von 20 Tagen pro Jahr bei einer Fünf-Tage-Woche. Unternehmen können mit dem sogenannten „beschleunigten Fachkräfteverfahren“ die Dauer des Anerkennungs- und Visumverfahrens deutlich verkürzen. Dabei schließen sie – mit Vollmacht der Fachkraft – einen Vertrag mit der zuständigen Ausländerbehörde ab.

Auch wenn Unternehmen grundsätzlich keine rechtlichen Fürsorge- oder Förderpflichten hinsichtlich der Integration der ausländischen Fachkraft haben, gibt es eine Empfehlung: Zur Sicherung und Bindung der eingestellten Fachkraft ergibt es Sinn, dieser beim Einleben zu helfen. So können Arbeitgeber ihre neuen Mitarbeiter beispielsweise bei der Wohnungssuche unterstützen oder die Teilnahme an Sprachkursen fördern, indem sie die Fachkraft hierfür freistellen.

**Rechtsanwalt Nils Wigger/
Rechtsanwaltskanzlei Wittig Ünalp**



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



**Stiftung
Rheinische
Kulturlandschaft**

Erhalten Sie sich ein Stück Heimat!

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

Stiftung Rheinische Kulturlandschaft
Rochusstraße 18 • 53123 Bonn
Fon 0 22 8 - 90 90 721 - 0
www.rheinische-kulturlandschaft.de
IBAN: DE49 3806 0186 1006 1550 10
BIC: GENODE33BRS
Volksbank Bonn Rhein-Sieg

Foto: Kitter, Christian / piclease

SCHLAGANFALL KANN JEDEN TREFFEN!

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

Telefon: 05241 9770-0

Internet: schlaganfall-hilfe.de



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

Anzeigenschluss

12/2023



23.11.2023

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de

Profis helfen

PLZ 00000 – 09999

Starke Möbeltransporte GmbH
Leibnizstraße 74
07548 Gera
www.moebeltransporte.com
umzug@moebltransporte.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





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




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

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

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

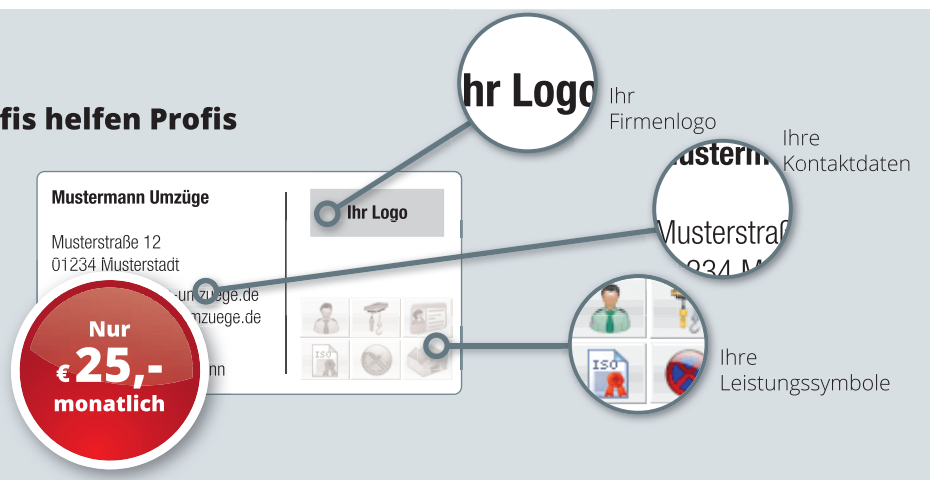



-  Besichtigung für Kollegen
-  Außenaufzug vorhanden
-  Gestellung von Personal
-  Zertifizierter Betrieb
-  Organisation Halteverbot
-  Möbellager vorhanden

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

Nur € 25,- monatlich

Ihr Logo
Ihr Firmenlogo
Ihre Kontaktdaten
Musterstraße 12345
Ihre Leistungssymbole

Profis

PLZ 50000 – 59999

VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

Hauptstr. 122
57074 Siegen
www.vhdw-umzuege.de
info@vhdw-umzuege.de
Tel.: +49 271-250 168 32
Kontakt: Dirk Valkanov



PLZ 70000 – 79999

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



PLZ 80000 – 89999

Herlitz GmbH

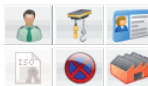
Dieselstraße 20
85748 Garching-Hochbrück
www.herlitz-umzuege.de
info@herlitz-umzuege.de
Tel.: +49 89-35 81 40 0
Fax: +49 89-35 81 40 50



PLZ 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

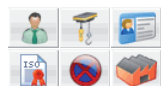
Eilly-Staegmeyr-Straße 14
80999 München
www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



PLZ 90000 – 99999

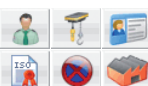
EsenTrans Umzüge

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



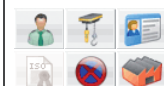
Rembold GmbH Euromovers

Zuffenhauser Str. 69
70825 Komtal-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



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
Albanien, Kosovo	Mazedonien/Bosnien/Serbien/Kroatien	lfd.	90 cbm	13156	Berlin	Scholz Umzüge Möbelspedition GmbH, Tel.: 030-4769080, info@scholztransport.de
Benelux		wtl.	100 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Dänemark		lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
England	Benelux	lfd.	100 cbm	20537	Hamburg	Krügel GmbH, Tel.: 040-25303629, o.borchert@kruegel-hamburg.de
England		lfd.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
Frankreich		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Finnland	direkt/Dänemark/Schweden	mtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Finnland		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Griechenland		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Irland		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
Italien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
Italien	Österreich	mtl.	bis 100 cbm	35614	ABlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
Japan		lfd.	bis 60 cbm	40472	Düsseldorf	NIPPON EXPRESS GMBH, Tel.: 0211-96550
Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	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
Norwegen	Dänemark/Schweden	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
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
Portugal	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Russland (Moskau)	Weißrussland/Ukraine	lfd.	85 cbm	56218	Koblenz	FROESCH, Tel.: 0261-27080, info.koblenz@froesch.de
Russland (Moskau)		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Schweden	Dänemark	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
Schweiz		wtl.	95 cbm	85609	Dornach b. München	Umzüge Pointvogel, Tel.: 089-620550-0, info@pointvogel.de
Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, 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		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
Spanien	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Türkei		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
Türkei		rgl.	bis 100 cbm	61169	Friedberg	MTL Umzüge GmbH, Tel.: 06031-1617314, umzug-tuerkei@mtl-moving.com
Türkei		wtl.		90765	Fürth	Tekin Transport GmbH, Tel.: 0911-37 47 32 61, tuerkeiumzug@tekintransport.de
Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com

Regelmäßiger Linienverkehr innerhalb Europa

Von	Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Dänemark	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Finnland	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Norwegen	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Schweden	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de

Linienverkehr

Regelmäßiger Linienverkehr nach Deutschland von



	Von	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
	Benelux		wtl.	100	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144 - 831123, info@speditiontrautwein.de
EST	Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
GR	Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
IE	Irland		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien	Österreich	mtl.	bis 100	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
HR	Kroatien		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
MT	Malta		wtl.	100	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
AT	Österreich		wtl.	bis 80	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
AT	Österreich	Spanien/ Portugal	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
PT	Portugal		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
PT	Portugal	Schweiz/Österreich	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	wtl.	bis 90	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
CH	Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
CH	Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
CH	Schweiz		lfd.	90	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
E	Spanien	Schweiz/Österreich	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, 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	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
E	Balearen-Mallorca		lfd.	85	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E	Balearen-Mallorca		tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
E	Balearen-Mallorca		wtl.	100	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
HU	Ungarn		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
TR	Türkei		wtl.		90765	Fürth	Tekin Transport GmbH, Tel.: 0911-37 47 32 61, tuerkeiumzug@tekintransport.de

Regelmäßiger Linienverkehr Inland



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

MoveTeam: Die App zur Mitarbeiterbindung

Kein Thema treibt die Möbellogistik so sehr um wie der Fachkräftewettbewerb. Die Konkurrenz der Arbeitgebenden ist immens und kein aufgezeigter Weg bleibt unbeschritten, um Menschen für die Mitarbeit im eigenen Unternehmen zu begeistern. Gehört man nun zu den Glücklichen, die beim Kampf um gutes Personal die Nase vorn hatten, wartet schon die nächste Herausforderung. Jetzt muss alles getan werden, um Mitarbeitende an das Unternehmen zu binden.

Mit der Mitarbeiter-App namens MoveTeam stellt ProMovers ein digitales Werkzeug vor, das dabei hilft, Mitarbeitende auch vom Bleiben zu überzeugen. Die MoveTeam-App, die von ProMovers in Zusammenarbeit mit Staffice zur Verfügung gestellt wird, ist eine digitale Kommunikationsplattform, die Mitarbeitende unabhängig von deren Einsatzorten und -zeiten verbindet, Sprachbarrieren überwindet und dabei unterstützt, eine Unternehmenskultur aufzubauen.

Rechtssicher und digital

Die App bietet neben der Möglichkeit, durch die Unternehmensleitung Informationen zu teilen, auch die Option, Kommunikation unter den Beschäftigten zu fördern. Auch Zeiterfassung und die regelmäßigen Abfragen wie

Führerscheinkontrollen können rechtssicher und digital abgewickelt werden. Im Dashboard können alle Themen ausgewertet oder in andere Systeme über Schnittstellen überführt werden.

Neue Mitarbeitende finden sich schneller im Unternehmen zurecht und erhalten alles Wissenswerte für ein reibungsloses Onboarding ohne Informationsverlust. In der App sind alle relevanten Informationen und Kontakte des Unternehmens im Schnellzugriff hinterlegt.

Exklusive Bibliothek

Wie immer bei ProMovers steht auch bei der neuen App der Netzwerkgedanke ganz oben auf der Agenda. In der

Exklusiv: ProMovers-Umzugskartons



ProMovers hat jetzt seinen ganz eigenen Umzugskarton bekommen: Vorgestellt wurde unser Neuer, den wir „MovePro“

getauft haben, Ende September auf der Fachmesse Mölo in Essen. MovePro ist ein Typ II Kombi, den die DMG Aktiengesellschaft exklusiv für uns produziert. Die zweiwellige Profibox ist 50 mal 35 mal 37 Zentimeter groß und ein echter Allrounder beim Umzug. Sein optisches Highlight: Der braune Kraftliner ist weiß bedruckt und verleiht dem Karton eine ungemein edle Optik, bringt dabei aber alle Qualitäten mit, welche für den rauen Mehrfach-Einsatz beim Umzug vonnöten sind. Und natürlich gibt es den MovePro auch zum Mitglieder-Spezialpreis. Mehr Infos gibt es bei uns im ProMovers-Office (Tel.: 06145 5442-100).



Herzlich willkommen!
Staffice – macht Mitarbeiter glücklich



Denkwerkstatt Personal tragen wir alle Themen und Formulare zusammen, die Möbellogistiker benötigen und stellen diese zukünftig zur Nutzung in einer Bibliothek exklusiv für Mitglieder von ProMovers zu Verfügung. Das Beste ist: Wir konnten mit Staffice Sonderkonditionen für ProMovers-Mitglieder festlegen, mit denen diese bis zu 50 Prozent der Kosten sparen können.

Testkonto kostenfrei

Interessierte ProMover haben die Möglichkeit, die App mit einem kostenlosen Testkonto auszuprobieren. Melde Dich einfach beim ProMovers-Office und schon geht es los!

Arbeiten & leben im Team Henk

Sie heißen Wojciech, Niki, Melanie oder auch Kevin, sie arbeiten als Berufskraftfahrer, als Buchhalterin oder im Umzug: Unser ProMover Henk International zeigt seit Ende September in kompakten Zwei- bis Drei-Minütigen Kurzinterviews mit einigen seiner Mitarbeitenden auf seinen Social-Media-Kanälen. Gefragt werden diese, wie sie ins Unternehmen gekommen sind, ob sie es Freunden oder Freundinnen als Arbeitgeberbetrieb weiter empfehlen würden oder auch, was es mit der Henk-typischen Kultur des Wertschätzens auf sich hat: „Wenn du einen guten oder sehr guten Mitarbeiter auf eine falsche Position stellst, wird er



zum schlechten Mitarbeiter“, erklärt etwa der DSB- und Fuhrparkmanager Wojciech (Bild o). „Aber wenn du ihm das gibst, was er kann, hast du einen topmotivierten Mitarbeiter.“

Den vorerst letzten Beitrag dieser Serie lieferte Ende Oktober Geschäftsführer Maurice Henk (Bild u.), der über seine Art

der Menschenführung sprach: „Arbeit und ein Unternehmen sind mehr als ein 9-to-5-Job und es ist wichtig, das große Ganze zu sehen und dabei trotzdem bei jedem Einzelnen zu bleiben.“ Zu finden sind die Shorts auf Facebook, LinkedIn & Co.



Verlagssonder-
Veröffentlichung | 43



ProMovers feiert Geburtstag

Die Zeit vergeht wie im Flug und im Januar 2024 wird ProMovers bereits zwei Jahre alt. Das ist ein Grund zum Feiern. Nach der letzten Geburtstagsfeier in Flörsheim geht es dieses Mal am 18. Januar in die Karnevalshochburg Düsseldorf. Zusammen mit Henk International haben wir für Euch eine verrückte Karnevalsparty organisiert. Eintritt, Musik, Getränke und Essen gehen auf uns! Lustige Kostüme, Spaß und gute Gespräche müsst Ihr besteuern. Am 18. Januar um 18 Uhr lassen wir in der Brauerei Schumacher in ganz besonderen Räumlichkeit Konfetti regnen. Meldet Euch schnell an und freut Euch mit uns auf ein Wiedersehen und einen unvergesslichen Abend.



Wollen eine unglaublich frische Bergluft schnuppern (v.l.). Katharina Zimmerling (Niederlassungsleiterin Air & Sea Zürich bei Gebrüder Weiss), David und Patrik Koller vom Team Peak Evolution und Vanessa Hafner (Team Leader Digital Communications bei Gebrüder Weiss).

Fotos (4): Gebrüder Weiss/Anna Poczinska

„Weltrekordversuch“: Gebrüder Weiss schickt Solar-Lkw auf höchsten Vulkan der Erde

Als höchster aktiver Vulkan der Welt gilt der Gipfel des Ojos del Salado in den chilenischen Anden. Seine Spitze berührt in 6.893 Metern Höhe den Himmel. Diesen Gipfel will ein Team aus Logistik-Spezialisten mit einem solarbetriebenen E-Lkw erreichen: Es ist der Versuch eines Weltrekords. Hinter dieser Aktion stehen drei Schweizer, das Team Peak Evolution mit seinem eigens entwickelten Solar-Lkw. Der Logistiker Gebrüder Weiss ist als Hauptsponsor und Logistikpartner des Teams an Bord. Weiss brachte das Fahrzeug und Expeditionsequipment Anfang Oktober per Seefracht auf den Weg nach Chile. Nach der Ankunft war das nächste Ziel der Ojos del Salado. Erreicht das Team den Gipfel, wäre das ein neuer Weltrekord (geplante Ankunft lag nach Redaktionsschluss). Noch nie sei überhaupt ein Fahrzeug so hoch hinausgekommen. „Dieses Solar-Mobil kann aufgrund seiner eingeschränkten Zuladekapazität noch keinen herkömmlichen Lkw ersetzen, aber es zeigt einen völlig neuen Weg auf, in welche Richtung wir mit

alternativen Antrieben in Zukunft kommen können“, sagt Frank Haas, Head of Corporate Brand Strategy & Communications bei Gebrüder Weiss.

Das solarbetriebene Mehrzweckfahrzeug habe eine höhere Zugkraft als ein durchschnittlicher 40-Tonnen-Sattelschlepper und könnte gut in unwegsamem Gelände eingesetzt werden.

Seit knapp vier Jahren arbeiten die drei Schweizer Entwickler David Pröschel sowie Patrik und David Koller an der Umsetzung ihres Mehrzwecktransporters. Mit ihrer Expedition an einen Ort, den noch kein Fahrzeug erreicht hat, wollen sie die Leistungsfähigkeit alternativer Antriebstechnologie beweisen. „Unser Fahrzeug ermöglicht es, selbst die anspruchsvollsten Transportaufgaben, sei es im Bergbau oder bei der Errichtung von hochalpinen Solaranlagen, umweltfreundlich und wirtschaftlich durchzuführen. Die Expedition wird die Marktfähigkeit unserer Entwicklung zeigen“, meint Patrik Koller, Vorstand und Entwickler des Peak Evolution Teams.

Da Fahrzeuge mit Elektroantrieb als Gefahrgut gelten, mussten die Spezialisten von Gebrüder Weiss Air & Sea in Zürich einen doppelten Containerboden entwickeln, der den Expeditionsaufbau sichert und das Abstecken der Batterie ermöglicht. Zudem müssen umfassende Dokumentationen die strengen Sicherheits- und Zollvorkehrungen erfüllen. Die abenteuerliche Mission begleitet ein Dokumentarfilmteam.

Daten im Überblick

Ziel: Vulkan Ojos del Salado/Chile (6.893 m)
Landtransporte: Sevelen (CH) – Rotterdam (NL): 889 km. San Antonio (CL) – Salar de Maricunga (CL): 780 km
Seetransport: Rotterdam – San Antonio: 12.021 km
Solar-Lkw auf Basis Mehrzwecktransporters Aebi Schmidt mit zwei E-Motoren (380 PS), 200 km Reichweite und 240 kW Leistung
42 qm Photovoltaik-Module auf dem Dach und als mobile Ausleger (7,4 kWp Gesamtleistung)

450 neue Arbeitsplätze: Gottschalk zieht Polizei Bergheim um

Seit der zweiten Oktoberwoche haben rund 450 Beamte der Polizeidirektion Bergheim bei Köln (Bild r.o.) einen neuen Arbeitsort. 2020 war die Ausschreibung für einen Neubau veröffentlicht worden. Die neue Zentrale der Exekutive entstand im Stadtteil Zieverich auf einer Grundstücksfläche von circa 19.000 Quadratmetern, die Mietfläche umfasst rund 12.500 Quadratmeter. Ausgeführt hat den Umzug die Firma Gottschalk. Für zwei Liegenschaften in Hürth und die bisherige Polizeiwache in Bergheim endeten die Mietverhältnisse.

Gottschalk ist ein enger Umzugspartner der regionalen Polizeidienststellen im Großraum Köln: So zog es beispielsweise bereits 2018 die Polizei Oberbergischer Kreis in Gummersbach um – die Polizei veröffentlichte sogar Pressebilder mit den Kartons (Bild r.u.). 2021 zog Gottschalk die Polizei in Hagen um. Und für die versammelte Lokalpresse marschierten Polizeibeamte in Bergheim in Uniform mit den auffälligen Umzugskartons von Gottschalk in ihr neues Gebäude (für die Fotos haben wir keine Bildrechte).



Foto: KPB REK, Polizei OBK



Bei der Relogg läuft's: München Marathon als Trio am Start



Fotos (3): Relogg



Mit seinen rund 22.000 Teilnehmern in diesem Jahr zählt der „München Marathon“ zu den größten Laufevents Deutschlands. Mit dabei waren drei

Relogger: Neben Geschäftsführer Julien Jourdan (Wiesbaden, r.) gingen auch Michael Paulus (Geschäftsführer Paulus Umzüge, München, l.) und Rainer

Scholz (Geschäftsführer Scholz Möbeltransport, Berlin) an den Start. Die drei Läufer trugen Shirts (g.r.) mit den 15 deutschen Reloggstandorten.

Von 1968 bis 2004 die „Chefin“: Heidegunde Senger-Weiss stirbt mit 82

Heidegunde „Heidi“ Senger-Weiss ist am 19. Oktober im Alter von 82 Jahren gestorben. Zusammen mit ihrem Mann Paul leitete sie von 1968 bis 2004 den österreichischen Logistiker Gebrüder Weiss. In den Folgejahren (2005 bis 2017) war sie als Aufsichtsrätin tätig. Sie blieb Gebrüder Weiss bis zu ihrem Tod eng verbunden. Als Präsidentin des Zentralverbandes Spedition und Logistik sowie in verschiedenen Funktionen bei der Wirtschaftskammer Österreich



Foto: Gebr. Weiss

trat sie für den Stellenwert der Logistik ein. Aufgrund ihrer Verdienste für die Logistik wurde Heidi Senger-Weiss 2015 als erste Frau überhaupt im Verkehrsministerium in Berlin in die Ruhmeshalle der Logistik, die „Logistics Hall of Fame“, aufgenommen. Für ihr Lebenswerk erhielt Heidi Senger-Weiss zahlreiche weitere Auszeichnungen, zuletzt im November 2022 das Große Silberne Ehrenzeichen und Dekret der Republik Österreich.



Fotos (4): Harder Logistics

„Wir haben uns komplett neu erfunden“: Harder Logistics schaut auf 20 Jahre Marcello Danieli

Betriebsverlagerer Harder Logistics aus Neu-Ulm feierte Anfang Oktober offiziell sein 20-jähriges Firmenjubiläum. Am 1.10.2003 hatten Uwe Spann und Marcello Danieli die „Danieli & Spann OHG“ in Vöhringen gegründet, ein Jahr darauf ging es nach Neu-Ulm, wo das Unternehmen heute noch seinen Sitz hat. Harder Logistics gibt es laut Handelsregistereintrag offiziell erst seit März 2015 und seither ist es auch eine GmbH und keine offene Handelsgesellschaft mehr. Ein Kuriosum: Die prägende Wort-Bildmarke „Harder Logistics“ existiert erst seit Mai 2022.

Auch wenn der Logistiker über lange Zeit zwei Namen in seiner Entscheidungsspitze stehen hatte, kennt der heutige Erfolg nur einen Namen: Marcello Danieli.

Aus anfänglich elf Mitarbeitern und drei Lkw wuchsen ein großes Spezialistenteam von aktuell 85 Angestellten, ein 30 Fahrzeuge umfassender Fuhrpark mit verschiedenen Spezialfahrzeugen, moderne Büro- und Lagerflächen von

25.000 Quadratmetern sowie ein Containerlager. „Aus dieser Zeit geblieben ist nur der Firmenname“, sagt Danieli. „Ansonsten haben wir uns komplett neu erfunden.“

Marcello Danieli hatte über die Jahre mehrmals die Kommanditeinlage erhöht, zuletzt auf eine Million Euro. Der Jahresumsatz liegt bei über zehn Millionen Euro.

Inzwischen ist er auch offiziell im Ausland aktiv: Er besitzt eine Unternehmensbeteiligung an dem Betriebsverlagerer Industrial Moving im bulgarischen Plovdiv. Dies sei „das Ergebnis eines komplett neu ausgerichteten Portfolios“, so Danieli. „Im Mittelpunkt unseres Geschäfts stehen internationale Industrie- und Handelsunternehmen, für die wir Betriebsverlagerungen, Industriemontagen sowie Objektumzüge durchführen. Etwa 40 Großprojekte werden wir voraussichtlich allein in diesem Jahr neben dem Tagesgeschäft abwickeln.“ Hinzu kämen weitere Dienstleistungen wie Lagerung, Archivierung

und der Rückbau von Immobilien in den Ursprungszustand. Zudem kämen kontinuierlich neue Geschäftsbereiche hinzu: „Aktuell erweitern wir unser Spektrum um die Baugruppen-Vormontage, damit sich die Hersteller noch stärker auf ihre Kerntätigkeiten konzentrieren können.“

Die eingangs erwähnte Containerlagerhalle mit 250 Stellplätzen öffnete 2022 – und sie ist rund um die Uhr ohne Einschränkungen durch Öffnungszeiten für Nutzer zum Ein- oder Auslagern geöffnet. „Die Halle sei bereits zu 75 Prozent ausgelastet“, erklärt Johannes Danieli, Marcellos Sohn und Projektleiter bei Harder Logistics.

Auf dem Gelände neben der Containerlagerhalle will das Vater-Sohn-Gespann (Bild u.r.) in den kommenden Jahren eine Logistikhalle und ein Bürogebäude errichten lassen, damit alle Aktivitäten von einem Standort aus zentral gesteuert werden. Zudem planen die Danielis eine weitere Internationalisierung in den Hauptgeschäftsbereichen.





Foto: Fels

Sigfried „Sig“ Spieler ist eine absolute Besonderheit im Umzug und das nicht nur für seinen Arbeitgeber, die Heidelberger Fachspedition Fels, sondern wirklich für die ganze Branche: Denn Sig feierte dieses Jahr seine 50-jährige Zugehörigkeit zu Fels. Offiziell ist er zwar schon eine Weile in der Rente, doch weiterhin als Berater für das Familienunternehmen tätig. „Jeder schätzt ihn in seiner Kompetenz, aber vor allem auch als Mensch und Kollege“, so Heike Dinkel, die das Marketing bei Fels betreut. Siegfried

Megajubiläum: Siegfried Spieler 50 Jahre bei Fachspedition Fels

Spieler erhielt sogar vom Land Baden-Württemberg eine Ehrenurkunde, unterschrieben von Ministerpräsident Winfried Kretschmar (Bild 1.). Offiziell eingestellt wurde der Jubilar im April 1973, doch bereits während seiner Bundeswehrzeit jobbte der gelernte Elektriker in seiner freien Zeit bei Fels und verdiente sich Geld dazu. Fritz Fels Junior bot ihm nach seinem Wehrdienst eine Festanstellung an. Und er blieb. „Sig ist für mich schon immer da, denn ich bin ja in der Firma aufgewachsen“, sagt Fels-Geschäftsführerin Nadine Beck. „Er war, was die Maschinentransporte betrifft, die rechte Hand von meinem Opa, hat viele Besuche und Planungen übernommen und war als Projektmanager immer Ansprechpartner für unsere Kunden.“

Aus den Mottenkisten der Geschichte



Foto: Library of Congress

Im Februar 1937 entstand im US-Bundesstaat Alabama dieses Foto. „Moving the Dougherty’s furniture into their new home at Gardendale“ heißt es, ist vom Fotografen Arthur Rothstein und es handelt sich bei dieser Fotografie um ein Nitratnegativ – die „Library of Congress“ hat das empfindliche Filmmaterial jedoch bereits vor Jahren schon digitalisiert und somit für die Nachwelt erhalten. Auf einem stark geröllhaltigen Boden vor einem schmacken Neubau dürfte heute wohl kaum ein Neumöbelspediteur die Wohnmöbel einfach abstellen, Beschädigungen in Folge wären wohl unvermeidbar, aber vor gut einem sehr knappen Jahrhundert haben die beiden Mitarbeiter von „R.B. Broyles Furniture Co.“ genau so gehandelt, wie deutlich zu erkennen ist. Und jetzt folgt „unnützes Wissen am Rande“: Eben jener Möbelhändler wurde 1917 gegründet und Gründer Robert Bruce Broyles eröffnete 1924 eine der ersten Verkaufsstellen für die Inzahlungnahme und Rücknahme von Möbeln im Land. Zwischen 1929 und 1935 besaß die Möbelhandlung – wohlgermerkt nicht deren Eigentümer – einen eigenen lokalen

Radiosender namens „WKBC-AM“ und in den 1950er-Jahren wurde mit einem lokalen TV-Sender zusammengearbeitet, in dessen Programm der Gewinner einer wöchentlich veranstalteten Verlosung des Möbelhauses bekannt gegeben wurde.

Mottenkistenfund Nummer 2 kommt mit weniger unnützem Wissen, aber dafür einem schier unglaublichen Clou: Es zeigt einen Mitarbeiter der Fachspedition Fels beim Einzug von Inventar in das Collini-Center 1975 – damals fand die Bundesgartenschau in Mannheim statt und eben dieses Mannheim wollte außer Bienchen und Blümchen auch richtig Zinnober veranstalten und baute in der Stadt daher zur Buga-Eröffnung ein Megagebäude mit einem Einkaufszentrum auf zwei Ebenen, einem Bürohochhaus und 500 Wohnungen. Eben dieses



Collini-Center (welches abgerissen werden soll, was im August von der Stadt genehmigt wurde). Und dieser Felsmitarbeiter ganz links, das ist Siegfried Spieler (siehe Meldung oben).
S a c h e n
g i b t ' s ...

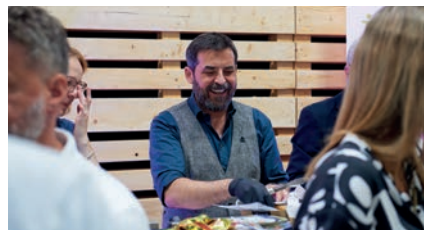


Fotos: Matthias Capellmann

Der Platz für Begegnungen

Brandeis, DMG & Promovers auf Mölo

Auf der Branchenmesse „Mölo“ Ende September in Essen war auch Brandeis Verlag mit einem großen Stand vor Ort – gemeinsam mit seiner Muttergesellschaft DMG und dem neuen Netzwerk Promovers. Impressionen und Menschen aus zwei Messtagen.







DMG CAMPUS



LADY BOSS

21.–22. März 2024

**Thematischer Schwerpunkt:
Deine mentale Gesundheit**



Gemeinsam begeben wir uns auf eine Entdeckungsreise, bei der Du im Austausch mit Branchenkolleginnen und unserer Coachin Godi wertvolle Einblicke in Deine mentale Gesundheit gewinnst und erfährst, wie Du sie effektiv pflegen kannst. In einer entspannten Atmosphäre, abseits des hektischen Arbeitsalltags, erwarten Dich inspirierende Impulse, die Dein Leben nachhaltig bereichern können. **Scanne den QR-Code, um mehr über die Veranstaltung zu erfahren.**



Angel's Hotel im Golfpark Sankt Wendel
Golfparkallee 1, 66606 St. Wendel, im Saarland



Mentale Gesundheit mit Godi Hitschler
Sparring, Coaching & Mentoring für Führungskräfte

Gut geplanter Aufbau

Messen besser bauen mit Safeserver

Der Aufbauspezialist Orten fertigt vorrangig für die Getränke- und Transportlogistik. Ab und zu gönnt man sich einen Ausflug in die Messe- und Möbellogistik. Für den Schreiner und Messebauer Steffen Jastrob gab es einen Safeserver-Zug auf Scania-Basis.

Orten Fahrzeugbau fertigt an seinem Hauptsitz in Bernkastel-Kues und in seiner Niederlassung in Rothnaublitz bei Bautzen mit rund 120 Mitarbeitenden Aufbauten für Nutzfahrzeuge, etwa Schwenkwand-, Schiebeplanen- und Stadtverteiler-Aufbauten. Seit 2012 ist das in dritter Generation geführte Familienunternehmen auch im Bereich Elektromobilität aktiv: Seit 2015 ist für dieses Geschäft das eigenständige Start-up Orten Electric-Trucks mit Sitz in Wittlich-Wengerohr zuständig.

Der Schreinereinbetrieb und Messebau-Spezialist Steffen Jastrob aus dem mittelfränkischen Markt Erlbach hat sich von Orten einen Lkw-Zug auf Scania-Basis mit Schiebeplanenaufbau aufbauen lassen. „Safeserver“ nennt sich dieser Aufliegertyp, denn dank einer integrierten Ladegutsicherung gehört das aufwendige Bedienen von Schnallverschlüssen, Rungen oder Einsteckplatten der Vergangenheit an. Es wird überflüssig durch in die Seitenplane integrierte



Schluckt mehr als einen ganzen Messestand: Der Safeserver-Zug von Orten auf Scania-Basis.

Aluminiumpaneele, die dem Aufbau hohe Stabilität und Diebstahlsicherung geben. Ein Safeserver ist ein Planen-Aufbausystem, das sich innerhalb von 15 Sekunden mit einem Schub komplett öffnen und schließen lässt. Orten fertigt

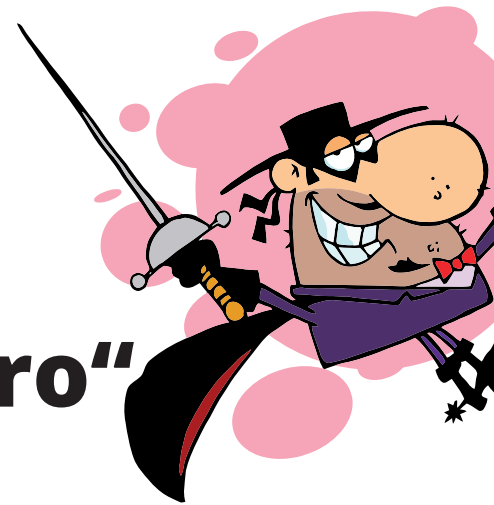
das Aufbausystem seit zehn Jahren. Erhältlich ist es vom Lastkraftwagen-Verteileraufbau bis hin zum Sattelaufleger für 34 Euro-Paletten sowie in Kombination mit Schiebedachkonstruktion oder als Megatrailer.



Fotos: Orten



Wie ein Duschvorhang: Safeserver kommen häufig in der Automotive-Logistik zum Einsatz – aber auch Messebauer profitieren von der Schiebetechnik mit an der Plane montierten Alupaneelen. Vom Steffen-Jastrob-Zug gibt es kein Bild mit offener Seite, daher hier ein Duvenbeck-Modell von Orten.



Schützen wie „El Zurro“ So gurten Profis, Teil 2

Unsere Praxis-Tipps, die in Kooperation mit dem DMG Campus, dem Bildungsinstitut für die Möbellogistik, entstehen, setzen auch im 29. Teil auf das richtige Gurten beim Umzug. Nach der Fehlervermeidung in der letzten Ausgabe geht's nun ans korrekte Verzurren.



Fotos: DMG

Werden Möbelstücke einzeln zum Lkw transportiert und auf die Ladefläche gestellt, muss immer eine Möbeldecke unter das jeweilige Stück gelegt werden, um die unteren Kanten beziehungsweise das Furnier zu schützen (Bild 1). Müssen die zerlegten Möbelstücke dann an der Seitenwand befestigt werden, und das hat einzeln zu erfolgen, beginnt man immer mit der Packdecke. Diese wird auf den Boden gelegt, mit einem leichten Abstand zur Kofferwand.



Die leicht hervorstehenden Zurrleisten bilden eine mögliche Gefahrenstelle für die Unversehrtheit des Möbelstücks, deswegen werden diese einfach mit flach zusammengelegten Umzugskartons abgedeckt. „Einer der Gründe, warum Ihr immer zusätzliche Kartons mit auf dem Wagen haben solltet“, so DMG-Campus-Coach Thomas Goesch (Bild 2).

Bei hohen Möbelteilen wie dieser Schrankwand beginnt man bei der oberen Zurrleiste – Möbelstücke müssen zweimal angebunden werden. „Ein Gurt ist kein Gurt, sagt man, und das ist

richtig“, so Goesch.

Das Verzurren beginnt mit dem korrekten Anbindeknoten (siehe Praxis-Tipps 28 in **der möbelspediteur 10.2023**) in der oberen Zurrleiste, dann muss in der unteren Zurrleiste derselbe Anbindeknoten gezogen werden – dabei ist darauf zu achten, dass beide Bänder eine senkrechte Linie bilden sollten, also keine versetzte Öse zu nehmen ist. Die beiden baumelnden Bänder sind dann ein wenig aus dem Weg zu räumen, damit keine Stolperfälle entsteht (Bild 3).

Kontrolliert werden muss vor dem



Einschlagen in die Packdecke unbedingt, ob auch alle Schlüssel an Türelementen abgezogen sind. „Zu meiner Zeit war das ein Kasten Bier, wenn ein Schlüssel stecken blieb“, erklärt Coach

Eine Kooperation von

der
möbel
spediteur



DMG CAMPUS

PRAXIS-TIPPS

Thomas Goesch trocken. Packdecken sind in der Regel 2,50 Meter lang – genau die richtige Länge für



die meisten zerlegten Schrankstücke. Die Scharniere werden nach außen geklappt, damit sie nicht an der Seitenwand anliegen, und die erste Decke wird fixiert. Die so geschützte Schranktür wird zunächst mit einer leichten Neigung auf die vorbereitete Packdecke am Fahrzeugboden gestellt, damit sie beim Verladen nicht umkippt. Die Packdecke hat das Möbelstück bis auf den Boden zu schützen, denn auch eine Rückseite kann ansonsten Schrammen und Kratzer abbekommen. Zur Sicherheit wird jetzt ein zweiter Karton hinter die Packdecke an der Seitenwand auf den ersten gestellt (Bild 4). Die Türen werden grundsätzlich als erstes angebunden, denn das Empfindlichste wird so später durch die Seitenwände und anderen Möbelstücke am besten und auch ausreichend geschützt. Eine zweite Decke wird nun von vorne über die Schranktür geschlagen.

Bei mehreren Spiegeltüren, wie in diesem Beispiel hier zeigt die Spiegelfläche der ersten Tür ins Fahrzeuginnere, während die zweite Spiegeltür zur Fahrzeugwand gedreht wird, sodass „Spiegel auf Spiegel“ ruht – geschützt durch mehrere Packdeckenlagen.

Extra-Tipp: Der zweite Schrank wird mit etwa 20 Zentimetern Abstand auf die Packdecke am Fahrzeugboden gesetzt und dann in Richtung Fahrzeugwand geschoben – so entsteht eine zusätzlich wichtige Polsterwulst (Bild 5).



Auch die zweite Schranktür wird mit einer Packdecke geschützt. Eventuell muss der obere Karton zu diesem Zeitpunkt nachjustiert werden, da er meistens verrutscht.

Mit dem Anbinden dieser beiden Türen wird nun immer oben begonnen. „Wenn Schrankelemente zunächst oben fixiert werden, können sie nicht mehr umfallen“, so Thomas Goesch. Mit der Schlaufe werden die Türen nur locker befestigt, sodass sie nicht umfallen und verrutschen können.

Die Decke auf dem Fahrzeugboden, auf der beide Türen stehen, wird nun hochgeschlagen und mit dem zweiten unteren Gurt locker eingebunden (Bild 6).



Im letzten Schritt geht man in die Hocke und schiebt vorsichtig mit dem Knie die beiden Schrankteile zusammen, sodass diese gerade stehen und sich während der Fahrt nicht verschieben können (Bild 7). Im letzten Schritt wird nun der untere Gurt straff gesichert.



Sitzt er, wird auch der obere Gurt final angezogen. Wie immer gilt: Mit Gefühl die Schlaufen ziehen, nicht mit roher Gewalt zerren. So sind die Schrankelemente für den Transport gesichert.

Der Campus-Seminar-Tipp: „Der Umzugsberater – ermitteln, beraten und erfolgreich verkaufen“

Am 5. und 6. Dezember findet im hessischen Flörsheim mit Campus-Dozent Reiner Meisner das Seminar „Der Umzugsberater – ermitteln, beraten und erfolgreich verkaufen“ statt. Im Mittelpunkt der Fortbildung stehen die Volumen- und Zeitermittlung und wie sich alle relevanten Umzugsdetails

erfassen lassen. Die Volumenermittlung wird durch praktische Schätzübungen in Wohnungen geübt, ebenso geht es um die korrekte Zeitermittlung für Be- und Entladung, Verpacken, Montageleistungen und Transportwege. Rechtliche Grundlagen wie das Vertrags- und Transportrecht im

Möbeltransportgewerbe sowie Haftungs- und Versicherungsrecht im Umzugsverkehr runden das zweitägige Seminar ab. Und auch die optimale Kundenkommunikation darf nicht fehlen. Mehr Infos gibt's per Mail (campus@dmg-ag.com), online (dmg-ag.com/campus) oder Telefon (06145 5442-183).

Goesch auf Reisen

Ex-Frauen

Er hält sich die ganze Fahrt über den Arbeitsschein vor die Nase, studiert die Adresse und den Namen. „Ist was besonderes an diesem Auftrag?“, fragt ihn der Teamleiter. „Ich weiß es nicht, aber irgendwie kommen mir dieser Name und die Adresse komisch vor.“



Fotos: Adobe Stock / Romana

Als sie gemeinsam an der Wohnungstür stehen und diese von einer Frau geöffnet wird, zuckt der Kollege zusammen und rennt die Treppe runter. „Was ist denn mit dem los?“, fragt der Teamleiter seine Kollegen, die ahnungslos mit den Schultern zucken.

Er telefoniert aufgeregt

Nach dem Rundgang und den Absprachen mit der Kundin geht der Teamleiter vor die Tür und sucht den Geflohenen. Der steht auf dem Möbelwagen und telefoniert recht aufgeregt. Ein paar Worte bekommt der Teamleiter mit und wartet das Telefonat ab, da der Kollege mit dem Chef spricht. Als er fertig ist, unterhalten sich die beiden und der Teamleiter erfährt, dass die Kundin die Ex-Frau des Kollegen ist und dieser keinen Bock hat, diese Frau jemals noch einmal im Leben zu sehen, geschweige denn ihren Umzug zu machen. Zumal die

Scheidung auch noch mit einem Rosenkrieg endete. „Alles klar“, sagt der Teamleiter, „das können wir verstehen. Aber wirst du jetzt ausgetauscht oder was sagt der Chef?“ „Ja“, sagt der Kollege, „unser Chef ist gleich da und tauscht

Zur Person

Thomas Goesch wohnt da, wo andere Urlaub machen: im Ostseebad Boltenhagen. Er ist ehemaliger Umzugsspediteur und seit Mai 2011 für die DMG in Sachen Arbeitsschutz, Umzugsberatung und als Dozent unterwegs. Sein Motto heißt wie seine Kolumne: „Goesch auf Reisen“.



Foto: Weinard

mich aus. Ich gehe so lange um die Ecke und warte und seid mir bitte nicht böse, ich will mit dieser Person nichts mehr zu tun haben.“

Als der Teamleiter wieder oben bei der Kundin ist, wird er von dieser Frau gefragt, ob der Kollege, der so schnell wieder runtergegangen ist, zufällig so und so heiße?

„Nein“, gibt der Teamleiter zu verstehen, „er heißt anders“ und er deckt somit seinen Kollegen.

„Schade“, sagt die Kundin, „ich dachte schon, es wäre mein Ex-Mann, aber dann habe ich mich wohl verguckt.“

Der Chef ist da und bringt einen Kollegen von einem anderen Umzug mit und der Ex-Mann soll wechseln. Somit wäre alles gut. „Bei diesem anderen Umzug“, sagt der Chef, „ist das auch ein bisschen anstrengend.“

„Der andere Umzug ist auch besonders“

„Warum?“, fragt der Kollege, „kenne ich den Kunden da auch?“ und grinst.

„Nein“, sagt der Chef, „das ist eine Trennung, der Mann weiß noch nichts davon. Sie hat mit uns einen Lagervertrag abgeschlossen und will, dass wir ihre Kartons zu uns nehmen. Er zieht dann allein, ohne dass er etwas davon weiß, in die Wohnung ein.“

„Was gibt es nur für niederträchtige Frauen?“, entwischt es dem Kollegen. „Aber egal, wir sollten nicht so schnell mit Vorurteilen umgehen.“

Am anderen Umzugsort angekommen, wird er schnell mit dem Geschehen vertraut gemacht und legt mit los.

Die Beladung läuft ganz normal, die Kundin tut ihrem Mann

gegenüber so, als wäre alles normal. „Was für ein Aas“, denkt der Kollege und muss sich beherrschen, um sich nicht zu verquatschen.

Als die Beladung fertig ist, fahren alle gemeinsam zum Entladeort. Auch hier ist die Frau noch anwesend bis zu dem Moment, in dem alle Möbel und die Kartons vom Mann entladen sind. Dann sagt sie plötzlich zu ihrem Mann: „Ich werde hier nicht einziehen und unsere Beziehung ist beendet. Viele Jahre habe ich alles ertragen, aber nun ist damit Schluss, du kannst alles behalten. Meine Kartons hat die Umzugsfirma auf dem Möbelwagen gelassen und lagert diese ein. Ich werde mir eine eigene Wohnung suchen, die Adresse wirst du nie erfahren, damit ich Ruhe vor dir habe. Die Rechnung für den Umzug habe ich schon bezahlt, also brauchst du dich darum nicht kümmern.“ Dann wendet sie sich an das Team: „So, meine Herren, dann mal los zum Lager.“

„Darüber kannst du Romane schreiben“

Der verdutzte Ehemann steht in der Tür und bekommt keinen Mucks heraus. „So was habe ich im Leben noch nicht erlebt“, sagt der Kollege nachmittags im Büro zum Chef. „Früh triffst deine Ex-Frau und anschließend geht es dann zu einer Trennung. Also, was man beim Umzug alles erlebt, ist nicht mehr normal, da kann man Geschichten darüber schreiben.“

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



Umzugstipp Nr. 66: Stellkanten und Überseekartons

Du bist beim Verpacken von Umzugsgütern nach Übersee. Unter jedes Unterteil von Möbeln sollte nach Möglichkeit eine Stellkante aus belastbarem und festem Material gearbeitet werden, da die Beanspruchung beim Transport auf dem Seeweg im Container wesentlich höher als im Möbelwagen ist.

Die Verpackung sollte eng anliegend sein und empfindliche Oberflächen sind nochmals mit Kartonagen zu überdecken und zu schützen. Gepackte Kartons müssen komplett gefüllt sein, um nicht unnötig Platz zu verschwenden, denn zehn halb volle Kartons bedeuten schon mal den Volumenverlust von einem halben Kubikmeter. Und zum ändern kann der Inhalt der Kartons durch Rutschen im Karton beschädigt werden.

Euer Thomas



Foto: Adobe Stock / A. Frank/peopleimages.com



Foto: EK Verlag

Jugendliche Heißsporne

Sie sind fest davon überzeugt, dass früher alles besser war? Als das größte Problem eines Lkw-Fahrers noch war, einen Rastplatz mit einer sauberen Dusche zu finden und nicht, dass das elektrische Rückfahrssystem wieder einen fetten Kupferwurm hatte oder Softwarepiraten in der Telemetrie saßen? Tja, dann kann Ihnen geholfen werden: „Lastwagen 2024“ heißt der Zwölfender, den der VMM Verlag für knapp 18 Euro vertackert. 29,2 mal 46,8 Zentimeter ist er groß und den der DPD-Bote bestimmt äußerst geschickt auf das faltmaß einer Rittersport-Schokolade bringen kann, damit der Kalender auch wirklich in Ihren kleinen Briefkasten passt. Gezeigt werden alte Recken von klangvollen Marken wie Magirus, Henschel, Berna oder Büssing – und mal ehrlich: Sahen wir nicht alle in unserer Jugend um so viel verdammt geiler aus? Na bitte!
ekshop.de

Die neue Dienststellenleiter



Foto: Triax

Sprache ist komplex, keine Frage. Bereits sehr kleine Worte machen beträchtliche Unterschiede: So ist der neue Dienststellenleiter der Chef, der den Laden tagtäglich auf Trab bringen soll. Die neue Dienststellenleiterin wiederum ist dasselbe in weiblich. Und die neue Dienststellenleiter ist ein mehrstufiger Tritt, um etwa Glühbirnen zu wechseln oder oben ans Regal zu kommen, wo die Lupo immer gelagert wird. Mit der mobilen Sicherheitsleiter mit Schutzkorb und lateralem Aufstieg zeigte Triax auf der Sicherheitsmesse A+A in Düsseldorf eine Leiter für Arbeiten, die ein Betreten von Aufbauten oder Schutzdächern erfordern und die dafür sorgen soll, dass es aufgrund fehlender Sicherung am Fahrzeug nicht zu verletzungsreichen Stürzen kommt. Der Arbeiter gelangt über eine Aluminiumleiter in einen oben angebrachten Schutzkorb, der die Arbeitsfläche, etwa auf dem Fahrzeugdach, absichert. Zusätzlich ermöglicht ein patentiertes Schwenkdeichselssystem ein einfaches Manövrieren der gesamten Konstruktion. Die Leiter lässt sich außerdem mithilfe eines Windensystems nach hinten klappen, sodass sie auch auf engem Raum wie etwa an Gleisanlagen parallel zum Fahrzeug bewegt und platzsparend geparkt werden kann.
triax-securite.com

Zweimal neu an Bord für 2024

Damit auch ja niemand die groß gedruckte „2024“ auf dem Titel übersieht, hat der Heinrich-Vogel-Verlag bei seinen zwei neuen Bordbüchern für das kommende Jahr sicherheitshalber noch den dicken Stempel „neu“ in seinen WerbeneWSletter gepackt. Neuerscheinung Nummer Eins ist das „Berufskraftfahrer unterwegs 2024“, laut Verlag ein „Praxisbuch für jeden Tag“. Und ja: Als Magazin, das nur zu einem sehr kleinen Teil von seinen Abonnenten digital gelesen wird, stehen wir auch für Druckwerke. Vor allem, wenn sie Fahrer mit wichtigen Fakten und Tipps in ihrem Berufsalltag unterstützen, etwa mit Hinweisen zu einer intelligenteren Fahrweise, rechtlichen Tipps und Grundlagen sowie auch vielen neuen Themen wie der optimalen Spiegeleinstellung und wie



Foto: Heinrich-Vogel-Verlag

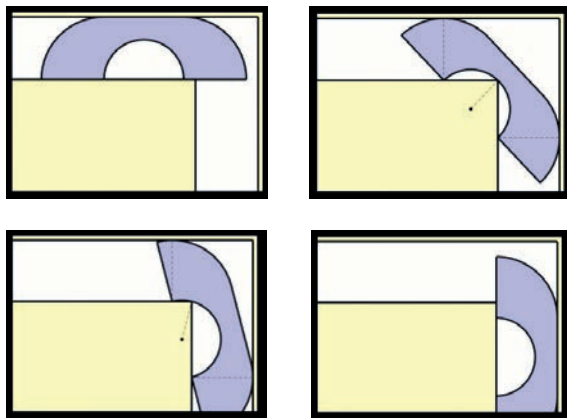
ein Fitnessstraining unterwegs aussehen kann. Es kostet knapp zehn Euro netto und bietet 264 Seiten – ein sehr fairer Deal. „Gefahrgut-Fahrer unterwegs 2024“ heißt der Verlagsfrischling Nummer 2. Er ist ein „Fahrerbuch für alle, die Gefahrgüter transportieren“. Neben den rechtlichen Änderungen des ADR 2023 gibt es zahlreiche Checklisten sowie ein Kalendarium mit Fahrverboten und Länderinfos in Europa. Und gefährliche Fahrer sind offenbar digitaler unterwegs als ihre Stückgutkollegen, denn der Verlag betont explizit, dass „Käufer exklusiv einen Zugang zur Gefahrgut-App erhalten“. So kommen alle Infos aus der zentralen Stoffliste des ADR sowie ein 1000-Punkte-Rechner aufs Handy oder Tablet. Zudem gilt: Mit Aushändigung des Bordbuchs an die Mitarbeiter kommt das Unternehmen seiner vorgeschriebenen Informations- und Unterweisungspflicht nach, welche per beigefügtem Kontrollblatt bestätigt werden kann.
heinrich-vogel-shop.de

SHIT HAPPENS!



Das kurvige „Sofaproblem“

Umzugsrätsel seit fast 60 Jahren



Fotos (4) Screenshot: Wikimedia-Animation

Schuster, bleib bei deinen Leisten! Das heißt es nicht umsonst seit dem Mittelalter. Tja, auch wir als Redaktion haben es letzte Ausgabe zu gut gemeint und eine unserer Produktnews mit der bislang schwierigsten bekannten mathematischen Aufgabe angefangen. Und diese dabei auch noch falsch gestellt.* Schwamm drüber.

Aber wussten Sie eigentlich schon, dass es ein echtes ~~mathematisches~~, nein, also ein echtes geometrisches Problem aus dem Umzugsbereich gibt (wir tappen nicht zweimal in dieselbe Falle)? Das wirklich einmalig ist? Die Rede ist von dem „Sofaproblem“, das sogar über einen langen Wikipedia-Eintrag verfügt (de.wikipedia.org/wiki/Sofaproblem).

Es handelt sich dabei um die vielleicht praxisnaheste

Problemstellung, die die Geometrie zu bieten hat: Es geht um ein Sofa, das um die Ecke zwar in die Wohnung hineinpasst, aber nie wieder auf demselben Weg heraus transportiert werden kann. Dieses Sofaproblem ist bislang ungelöst und es wurde 1966 vom österreichisch-kanadischen Mathematiker Leo Moser erstmals beschrieben – Science-Fiction-Fans mögen das Problem aus dem Roman „Der elektrische Mönch“ von Douglas Adams kennen, bei dem das Sofa des Protagonisten zwar in einen Flur hinein-, aber nicht mehr herausmanövriert werden kann (dieser Tipp ist nicht von uns, sondern auch von Wikipedia).

„Es ist eine zweidimensionale Idealisierung des praktischen Problems, Möbelstücke um Hindernisse zu bewegen“, heißt es in der Problembeschreibung. Wir haben die jeweiligen Screens links oben abgebildet, steigen aber bei den detaillierten Beschreibungen und Versuchen der Theoretiker aus, welche Sofaformen letztlich um welche Ecke geht und warum auch wieder nicht.

Was allerdings erstaunt: Warum fragt man zur Lösung eines fast 60 Jahre bekannten Problems aus dem Umzug nicht mal jemanden vom Fach der Möbel und Häuserecken nun mal aus dem Effeff kennt, fragt sich kopfschüttelnd

Ihre Redaktion

***Korrekt muss die komplizierte Mathe-Aufgabe nicht $9 - 3 : 1/3 \times 3/1 + 1$ heißen, sondern „nur“ $9 - 3 : 1/3 + 1$. Das macht es nicht unbedingt einfacher, aber uns hatte tatsächlich eine Leserin auf unseren Fehler hingewiesen.**

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 (alph.):

Frank Breitschwerdt, Christina Georgiadis, Thomas Goesch, Rechtsanwalt Nils Wigger

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

Abo-Service:

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

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2023.

ISSN: 0047-780X

Hier bleibt man gerne kleben.

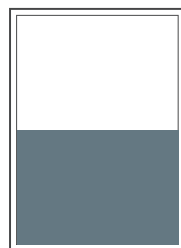
Redaktioneller Teil & Sonderplatzierungen:



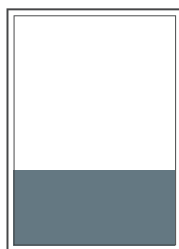
Titelstörer
B 70 x H 70 mm
Grundpreis: € 900,00
AE-Preis: € 1.059,00



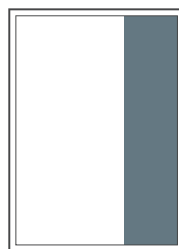
1/1 Seite
B 210 x H 297 mm
Grundpreis: € 750,00
AE-Preis: € 882,00



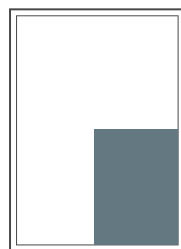
1/2 Seite quer
B 210 x H 148,5 mm
Grundpreis: € 400,00
AE-Preis: € 470,00



1/3 Seite quer
B 180 x H 84 mm
B 210 x H 92 mm
(im Anschnitt)
Grundpreis: € 300,00
AE-Preis: € 353,00



1/3 Seite hoch
B 76 x H 297 mm
Grundpreis: € 300,00
AE-Preis: € 353,00
Inhaltsverzeichnis
Grundpreis: € 450,00
AE-Preis: € 530,00



1/4 Seite hoch
B 105 x H 148,5 mm
Grundpreis: € 225,00
AE-Preis: € 265,00

Kleinanzeigen:

(Mindestgröße 30 mm)

1-spaltig (B 56 mm) Chiffre-Gebühr für alle Größen
€ 2,95 je mm H € 8,95
2-spaltig (B 118 mm)
€ 2,95 je mm H X 2
3-spaltig (180 mm)
€ 2,95 je mm H X 3

Beilagen und Einhefter:

Beilagen:
bis 50 g, pro Tausend, B 295 x H 205 mm
€ 450,00
Einhefter:
2- oder 4-seitig
auf Anfrage

Rabatte: 3 Anzeigen: 5 %
 6 Anzeigen: 10 %
 12 Anzeigen: 15 %
 AE-Provision: 15 %

Kein AE-Preis auf Kleinanzeigen. Alle Preise zzgl. MwSt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG. Brandeis Verlag und Medien behält sich vor, evtl. anfallende Satzarbeiten bzw. über das übliche Maß hinausgehende Arbeiten weiterzuberechnen. Die Rechnungsstellung für Einträge in der Rubrik „Profis helfen Profis“ und „Regelmäßiger Linienverkehr“ erfolgt einmal jährlich. Erfolgt keine schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf, verlängert sich der Eintrag automatisch um den gebuchten Zeitraum. Der Eintrag ist jederzeit änderbar.

Auflage: 1.000 Stück
Format: 210 mm breit x 297 mm hoch
Satzspiegel: 180 mm breit x 262 mm hoch
Anschnitt: Beschnittzugaben außen 3 mm
Farbe: Alle Preise inklusive 4C/Farben

Beilagen: Beilagen müssen spätestens 14 Tage vor Erscheinen vorliegen.

Druckunterlagen:
EPS-Datei mit eingebetteten Schriften (oder Pfade)/
PDF (hochauflösend) an info@brandeisverlag.de.
Weitere Informationen erhalten Sie unter 06145-5442 400.

Anlieferungsadresse:
Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG
Schieferstein 11a
65439 Flörsheim am Main

der
möbel
spediteur

FRÖDE
umzugsspedition
 www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

Spezial-Linienvorkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

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

Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
 Beiladungen – Großraumtransporte

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

IHR FAIRER
 PARTNER

T Ü R K E I
UMZÜGE

Regelmäßige Fahrten
 Fullservice-Leistungen

JUNGLING

Internationale Möbelspedition

Am Römerhof 6 Tel.: 0 74 23-9 20 70
 78727 Oberndorf Fax: 0 74 23-92 07 70

KLIMANEUTRALE UMZÜGE mit geringem Aufwand



CO₂-Emissionen berechnen und direkt
 kompensieren. **Informiere Dich jetzt!**



Denken. Machen. Gestalten.

**Jetzt
 Projektpate
 werden**

Schon **10 Euro** im Monat
 helfen **Streunerkatzen**.
 www.welttierschutz.org