

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



**Lernen in der Logistik-
halle: Dachser's blaue Box**



**Rückkehr einer Legende:
Das „Packerhandbuch“**



Chefsache Inhaberwechsel So begleitet der Profi

– Anzeige –

Netzwerk leben.

ProMovers, das aktive Netzwerk
der Möbellogistik.





DAS NETZWERK, DAS LÖSUNGEN SCHAFFT.



Wir von **ProMovers** bringen die Branche an einen Tisch. Als aktive Gemeinschaft bieten wir Dir ein Netzwerk führender Möbellogistiker, praktische Lösungen und zukunftsweisende Ideen für die Themen von morgen. Werde eine treibende Kraft bei ProMovers und lass Dich von Deinen kompetenten Kollegen inspirieren!

www.promovers.de | office@promovers.de | Tel.: +49 6145 54 42-100

Betrüger, Betreuer & Berater Zwischen ratlos und Ratgebern

Tach auch und ein herzliches Hallo,

am 15. Februar erstatte ein Kufsteiner Spediteur in seiner zuständigen Polizei-Inspektion die Anzeige, dass er genau eine Woche zuvor einen Frachtauftrag von einer britischen Firma erhalten habe. Es sollte eine Ladung von den Niederlanden nach England transportiert werden.

Diesen Auftrag setzte der Spediteur nicht selbst um, er vergab ihn an eine andere Firma. Doch auch diese reichte den Auftrag noch einmal an einen dritten Speditionsbetrieb weiter.

Die Ladung wurde dann am 10. Februar in den Niederlanden aufgeladen und sollte am 11. Februar in England ankommen – was sie nicht tat, weder an diesem Tag noch ein paar Tage später. Der Kufsteiner Spediteur versuchte mehrmals, diesen Sub-Subunternehmer zu kontaktieren, doch aus nicht näher benannten Gründen „brach der Kontakt dann aber ab, wodurch dem Opfer ein Schaden in einem mittleren fünfstelligen Eurobereich entstand“, so der Bericht der Landespolizeidirektion Tirol.

Natürlich kann nicht jeder Logistiker stets jeden Auftrag erfüllen, schon gar nicht mit eigenem Personal. Ein Nach- oder Subunternehmen zu beauftragen, gilt als wichtigste Kurzfrist-Strategie gegen Personalmangel. Und sie hat den Vorteil, dass Transportdienstleister so ihre Kapazitäten erweitern und auch größere Projekte ausführen können. Gilt in der Kontraktlogistik. Im Umzug. Eigentlich überall.

Die Fallstricke liegen dann darin, wenn die stille Post einmal zu oft weitergegeben wird und die Kette reißt. Wie eben im oben geschilderten Fall aus Tirol - ein schwerer Betrug.

Vertrauen ist die Basis

Vertrauen ist die wichtigste Basis im Tagesgeschäft – in der letzten Ausgabe haben Sie das gut nachlesen können, als wir den Betrugsfall in der Spedition Jan Bode aufgegriffen haben. Aber Vertrauen ist nicht nur im Umgang mit seinen Mitarbeitern die wichtigste Münze – sie gilt vor allem dann, wenn das eigene Unternehmen am Ende der aktiven Laufbahn eines Unternehmens an eine neue Generation weitergegeben werden soll.

In der Regel geht so etwas nicht ohne professionelle Unterstützung und für den zweiten Teil unserer neuen Serie „Betriebsnachfolge“ stellen wir einem dieser externen Begleiter eine Menge Fragen.

Für dieses Jahr haben wir uns mit dieser losen Reihe,



Foto: Adobe Stock / Volodymyr

natürlich gibt es nicht jede Ausgabe eine Folge dazu, eine Menge vorgenommen: Wir sprechen mit Betriebsnachfolgern und Wirtschaftsberatern über sichere und unsichere Fortführungen. Was, wenn der Inhaber überraschend verstirbt? Oder nicht loslassen kann? Wenn er alles auf die Karte „Kinder“ setzt und dieser Plan dann doch scheitert? Es gibt zig Konstellationen, von denen ich weiß und ich kann natürlich nicht für das ganze Jahr im Voraus sagen, wer mit uns intensiv über dieses Thema sprechen mag. Daher gilt für Sie wie für mich: Lassen wir uns zusammen überraschen, wer sein Herz für uns öffnet, dass die vielen Mittelständler dieser Branche auch übermorgen noch Bestand haben. Jetzt kommt erst einmal Wirtschaftsprofi Hilmar Welpelo aus Münster zu Wort. Und nein, um hier gleich den Faden aufzugreifen: Er hat nicht die Geuer-Übergabe begleitet, mit der wir in der letzten Ausgabe den ersten Teil der Serie veröffentlichten.

Das reicht an dieser Stelle auch schon. Ein kleiner Hinweis noch: Diese Ausgabe beginnt nicht nur mit einem Betrugsfall, sie endet auch mit einem – allerdings ganz anders, als sie es sich jetzt hier vorstellen können, denke ich mal. Blättern Sie gerne vor auf Seite 54.

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

EDITORIAL

Betrüger, Betreuer & Berater:
Zwischen ratlos und Ratgebern 3

BILD DES MONATS

Umzug made in Abu Dhabi: Wie
reddit.com als Ratgeber fungiert..... 6

NEWS

Neues aus der Branche 8

TITEL

Chefsache Inhaberwechsel:
So begleitet der Profi 14

BUSINESS

Streitfall: Schenkung von Anteilen zur
Firmennachfolge 19

Die „ideale“ Firmenstruktur:
Umwandlung zur Holding oder GmbH20

Porch gründet „Movingplace“: US-Versi-
cherung will in Umzugsmarkt 22

„Flamendes“ Inferno: „Hunderte Umzugs-
firmen illegal aktiv“ 23

„Kriminalität explodiert“: Umfrage zur
Sicherheit in Selfstorages 24

Die Technik-Dienstleister: Spie betreut
große Logistikzentren 26

Newcomer aus Holland: Bas Software für
die Benelux 28

Nachhallende Fortbildung: Dachser's
blaues Lernkonzept 30

RECHT

Bildungsträger insolvent: Förderung zum
Logistikmeister 31

MARKTPLATZ 32

Highlights



Foto: Adobe Stock / Jürgen Falchle

Chefsache Inhaberwechsel: So begleitet der Profi

Die Bezeichnung „Lotse“ hat er sich nicht selbst verliehen – sie komme von seinen Kunden. Ein Lotse ist in der Schifffahrt ein geübter Kapitän mit viel Erfahrung: „Dieses Bild vom Lotsen halte ich für sehr treffend“, sagt Hilmar Welpelo. Er begleitet Mittelständler bei der Unternehmensübergabe an die nächste Generation.

14

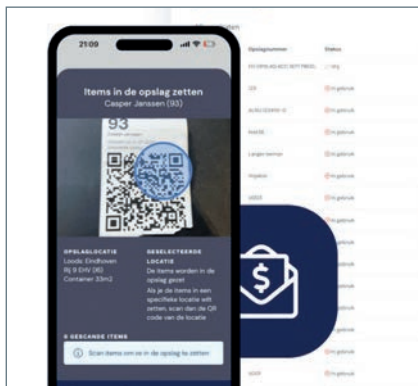


Foto: BAS Software

Newcomer aus Holland: Bas Software

Für den Umzug gibt es nur eine sehr beschränkte Auswahl an spezialisierter Business-Software. Die Beneluxländer können auf Bas Software setzen.

28



Foto: privat

Stoßbelastungen im Container untersucht

Welche Belastungen während des Containerumschlags auf Güter einwirken, das hat der Bremerhavener Logistikstudent Bennet untersucht.

41

der Ausgabe 03.2025



Foto: Janus

„Kriminalität explodiert“: Sicherheit im Selfstorage

Im Januar rüttelte ein Branchenreport auf: „Selfstorage-Betreiber berichten, dass die Kriminalität explosionsartig zugenommen hat“, heißt es darin.

24



Foto: Mobbit

Mobbing auf mexikanisch: Umzugs-Start-up

Seit 2017 bauen die USA an der Mauer zu Mexiko. Wir stellen uns auf die Leiter, gucken über das Bollwerk und sehen dort das Umzugs-Start-up „Mobbit“.

42



Foto: Dachser

Dachser blaues Lernkonzept

Die „Dachser Blue Box“ ist eine speziell für Mitarbeiter im Logistiklager konzipierte Lernumgebung. Sie wurde jetzt ausgezeichnet.

30



Foto: Brandeis Verlag

Praxis-Tipps Retro: Das „Packerhandbuch“

Es gilt als Legende und wir haben mehr als einmal gehört: „Legt das alte ‚Packerhandbuch‘ neu auf“. Gut. Wir hören endlich auf diese Stimmen.

46

GEWERBE

Neues aus der Branche 38

Setzt zu: Stoßbelastungen im Containerumschlag untersucht 41

Mobbing auf mexikanisch: Das Umzugs-Start-up Mobbit 42

Netze statt Stretchfolien: Ladungssicherheit als Mehrweg 44

E-Laster für die Letzte Meile: DHL baut sein 2-Mann-Handling um 45

PRAXIS-TIPPS Retro

Die Rückkehr der Legende – Das „Packerhandbuch“, Teil 1 46

Dinge, die man so nicht tun sollte, 2: Wir plantschen in der PC-Wanne 49

Goesch auf Reisen: Kolumne 50

Neue Produkte 52

Cartoon: Neue Zeiten 53

Aus der Redaktion
Die Polizei, Dein Freund und Umzugs-
helfer bei Betrug 54

Impressum 54

Titelfotos:

adobe stock, Dachser, Archiv Brandeis Verlag

*Bitte beachten Sie auch unsere Verlags-
sonderveröffentlichung „Verbandsblick“ mit
offiziellen Inhalten der AMÖ und Promovers
sowie „Neues aus den Verbänden“ aus dem
Verlag*

Umzug made in Abu Dhabi

Wie reddit.com als Ratgeber fungiert

Einer der größten und bekanntesten Plätze in der Onlinewelt, in der sich Menschen vernetzen, kluge und ebenso dumme Dinge einstellen, gehört reddit.com – laut Wikipedia ist das bunte Sammelsurium von Nutzermeldungen ein „Social-News-Aggregator“. Zu den eher sinnigen Einträgen gehören Abertausende Einträge und Kommentierungen zu einer der beliebtesten Onlinefragen, nämlich zu „Wo finde ich in Land xy ein seriöses Umzugsunternehmen?“. Eine der spaßigsten Fragerunden dreht sich um den Persischen Golf: Wie findet man in Abu Dhabi oder gar Dubai ein seriöses oder wenigstens ein zuverlässiges Umzugsunternehmen? Nutzer Taiko0211, der laut eigener Angaben in den Vereinigten Arabischen Emiraten lebt und dort rund 2.700 US-Dollar im Monat verdient (steuerfrei übrigens), berichtet dazu, der hier gezeigte Umzug habe vor zwei Jahren 250 Dirhams gekostet, also umgerechnet etwa 65 Euro. Er habe alles selbst gepackt und könne die Firma bedenkenlos weiterempfehlen –



mehrere Nutzer hatten sich bei ihm auch die virtuelle Visitenkarte dieses Unternehmens per Direktnachricht zuschicken lassen. Er sei innerhalb Abu Dhabis umgezogen; wir haben seine Route online nachgesteckt, knapp fünf Kilometer betrug die Distanz. Über das Transportfahrzeug mag man geteilter Ansicht sein, Fakt ist jedoch: In Abu Dhabi gibt es keine Regenzeit, es scheint fast jeden Tag die Sonne. Geschlossene Möbelkoffer finden sich selbstverständlich dennoch zuhauf, aber bei Kleintransporteuren sind diese offenbar kein Standard. Der Transportpreis kam laut dem Nutzerbeitrag nur durch intensives Feilschen zustande – und das wiederum soll in den VAE zum guten Ton zu gehören, denn andere Teilnehmer des Diskussionsbeitrages gaben preis, dass es sogar üblich sei, als Kunde mit dem Umzugsspediteur am Tag des Umzugs, wenn die Kolonne heran rauscht, noch über den Preis zu verhandeln, um diesen weiter zu drücken. Ein anderer Umzugskunde nennt so einen anderen Preis: Er habe für eine Ein-Zimmer-Wohnung, das Verpacken kleinerer Gegenstände und dem eigentlichen Möbeltransport für einen innerstädtischen Transport 800 Dirhams (rund 210 Euro) bezahlt und genau mit dieser Last-Minute-Methode den Preis von 900 Dirhams drücken können, da man rund 90 Prozent des Umzugsgutes bereits in Eigenregie verpackt habe. Dabei handelte es sich jedoch um ein „richtiges“ Umzugsunternehmen, die Ruby Movers (rubymoversuae.com, sind im BAR, der FIDI unter anderem und dem IAM organisiert). Qualität hat eben ihren Preis, wie unser „Bild des Monats“ offenbart. Zum unnützen Wissen am Rande: In den VAE leben laut Umzugsdienstleister Crown Relocation mehr Expats als gebürtige Emirati; auf der anderen Seite gelten die arabischen Provinzen als eines der vier restriktivsten Länder der Welt in Sachen Einwanderung, denn die Beantragung der Staatsangehörigkeit ist dort erst nach 30 Jahren legalem Aufenthalt gestattet.



Personallumfrage 2025: Steigende Löhne

Laut einer neuen Personalleiter-Umfrage des Personaldienstleisters Randstad reagieren deutsche Unternehmen auf die veränderten wirtschaftlichen Ausichten: Trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen plant fast die Hälfte, ihren Personalbestand stabil zu halten (49 %). 22 % wollen ihren Personalbestand erhöhen. 24 % erwarten eine leichte Reduzierung. Starke Rückgänge sind mit 3 % eher die Ausnahme.

Im Branchenvergleich reduzieren Unternehmen in der Industrie am häufigsten ihr Personal (39 %). Kleine Unternehmen halten ihren Personalbestand am häufigsten stabil (61 %).

Unter Großunternehmen (500+ Mitarbeitende) verändert sich der Personalbestand am stärksten, sowohl bei der Aufstockung (30 %) als auch bei der Reduzierung (37 %).

Darüber hinaus planen drei Viertel der befragten Unternehmen eine Gehaltserhöhung; diese beträgt im Schnitt 4,2 %. Besonders hoch fällt der Anstieg im Dienstleistungssektor aus (4,6 %), wo 80 % der Unternehmen eine Anpassung der Gehälter planen – neben Pflege, Bildung und Verwaltung zählen dazu auch Handel und Logistik.

Kleinere Unternehmen mit bis zu 49 Mitarbeitern sehen mit 4,6 % die höchsten Steigerungen vor, während Großunternehmen (über 500 Angestellte) bei durchschnittlich 3,9 % liegen. Firmen mittlerer Größe (250 bis 499 Mitarbeitern) planen hingegen die geringsten Erhöhungen mit durchschnittlich 3,5 %. Während nur noch 37 % der Unternehmen, die Personal suchen, von einem allgemeinen Bewerbermangel berichten – ein Rückgang von 54 % im Vorjahr – empfinden 42 % die Situation als wechselhaft, ein Anstieg um 8 % seit 2023. Besonders stark spüren kleine Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern den Mangel an Bewerbern (44 %). Großunternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern beschreiben die Situation am häufigsten als „wechselhaft“ (55 %).



Fotos (2): Vartmann

Wahlhelfer Vartmann in Münster: 189 Wahllokale logistisch betreut

Vartmann International aus dem westfälischen Telgte war am Wahlsonntag 23. Februar als Wahlhelfer der besonderen Art im Einsatz: „Wir haben alle Wahllokale in Münster mit Wahlkabinen und sämtlichem Equipment ausgestattet“, so Inhaber und Geschäftsführer Michael Vartmann. „Zudem wurden am Morgen 80.000 Briefwahlstimmen unter



Polizeischutz mit unserem sicherheitsüberprüften Personal vom Rathaus zur Auszählungsstätte gefahren.“ Bereits eine Woche vor dem Wahltag hatten die Vartmänner 189 Wahllokale nach minutiösem Plan bestückt, in der Woche nach der Wahl ging es an die Rückabwicklung, da die Wahlunterlagen in den Lokalen noch gelagert waren. Am Montagmorgen ging es um fünf morgens los, um eine Schule nach dem Wahleinsatz wieder für den Schulbetrieb von 1500 Schülern herzurichten: „Alles völlig reklamationfrei mit ausschließlich eigenem Personal und als Joint Venture mit den Kollegen von Hendker Möbelspedition“, so Michael Vartmann.

Nippon Express übernimmt Ex-Umzugs- und Speziallogistiker Simon Hegele

Der Speziallogistiker Simon-Hegele-Gruppe ist seit Anfang Februar zu 100 Prozent in Besitz der Nippon Express Group (NX Group). Die Vereinbarung wurde bereits Ende September 2024 getroffen. Simon Hegele arbeitet heute an weltweit über 50 Standorten mit rund 2.800 Mitarbeitern als einer der führenden Anbieter für maßgeschneiderte Logistiklösungen in den Bereichen Healthcare, Industrie, Handel und Pharma – gegründet wurde es 1920 als Möbelspedition, der Bereich wurde ab 2013 von Hegele & Schmitt weitergeführt. Die NX Group sieht die Übernahme als „starke Basis für die weitere Expansion beider Unternehmen in Europa und die angestrebte internationale Skalierung der Healthcare-Kompetenz im Rahmen der Partnerschaft“, so die Info. Der Fokus beider Unternehmen läge künftig auf der Erweiterung des



Foto: Nippon Express

globalen Dienstleistungsangebots für ihre Kunden durch die Kombination ihrer komplementären Leistungsangebote und Kompetenzen sowie die Nutzung der vorhandenen Marktzugänge.

Unser Bild zeigt (v.l.) Satoshi Otsuji (Managing Executive Officer/Nippon Express Holdings), Stefan Ulrich (CEO Simon Hegele) und Shinichi Kakiyama (President & CEO of NX EMEA).

XXXLutz versteckt FMKU-Ausbildung lieber als „Montageschreiner“

Im Februar fiel der Startschuss bei Europas zweitgrößter Möbelgruppe: Die XXXLutz-Möbelhäuser haben zum Start des neuen Ausbildungsjahres im Herbst erneut rund 1.000 Ausbildungsplätze in fast 20 unterschiedlichen Berufsbildern ausgeschrieben. In einer umfangreichen Presseinfo werden jedoch nur zwei Ausbildungswege hervorgehoben, die offenbar problematischer als andere zu besetzen sind: Zum einen geht es um die „Auszubildenden in der Gastronomie“, zum anderen um Junior-Montageschreiner, deren Kosten für den Erwerb des Pkw-Führerscheins XXXLutz bei guten Leistungen übernimmt.“ Da die XXXLutz-Gruppe zu den größten Ausbildern der Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugservice gehört, erstaunt die Fokussierung auf die Schreinerei. Der Blick in die diversen Ausbildungsportale verrät den Hintergrund: Dort ist in der Überschrift



Foto: XXXLutz

grundsätzlich von „Ausbildung Montageschreiner/Fachkraft für Möbel-, Küchen- & Umzugservice“, im Fließtext dann ausschließlich nur noch von der FMKU die Rede.

XXXLutz betreibt allein in Deutschland 57 Möbelhäuser - Tendenz steigend. Die Übernahmequote in ein festes Arbeitsverhältnis nach der Ausbildung liegt bei der Gruppe nach eigenen Angaben bei über 80 Prozent. Mit diesem Foto wirbt die Möbelgruppe um Azubi-Nachwuchs.

Harter Einbruch: Umsatz der deutschen Möbelindustrie sinkt 2024 um 7,4 Prozent



Foto: deinschrank.de

Die deutsche Möbelindustrie hat im vergangenen Jahr 16,4 Milliarden Euro umgesetzt und damit 7,4 Prozent weniger als im Vorjahr. Im Inland verbuchten die heimischen Möbelproduzenten mit einem Umsatz von knapp elf Milliarden Euro ein Minus von 6,8 Prozent. Der Auslandsumsatz (Exportquote: 33 Prozent) sank um 8,6 Prozent auf 5,4 Milliarden Euro. „Neben dem eingetrübten Konsumklima machen unseren Unternehmen vor allem die Folgen des rückläufigen Wohnungsneubaus stark

zu schaffen“, kommentiert Jan Kurth, Geschäftsführer der Verbände der deutschen Möbelindustrie. Büro- und Ladenmöbelhersteller verzeichneten im vergangenen Jahr mit einem Umsatzminus von rund vier Prozent die geringsten Einbußen, in der Küchenmöbelindustrie ging der Umsatz um 6,5 Prozent zurück. Rund fünf Prozent Minus hieß es seitens der Matratzenproduktion, in der Polstermöbelindustrie rund acht Prozent. Die „sonstigen Möbel“, darunter Wohn-, Ess- und Schlafzimmere Möbel, fielen um 11,2 Prozent. Auch die Ausfuhren nach Frankreich, dem wichtigsten Exportmarkt, sanken um fast sieben Prozent auf rund 1,3 Milliarden Euro. Rückläufig waren auch die Lieferungen in die Schweiz (minus 6,2 Prozent), nach Österreich (minus 8,1 Prozent), in die Niederlande (minus 11,9 Prozent) und in das Vereinigte Königreich (minus 2,9 Prozent).

Kurz notiert

Wien: 4.000 Euro für Speditionsausbildung

Die Wiener „Fachgruppe der Spediteure“ hat ein teures Azubi-Programm gestartet: Es unterstützt Betriebe bei der Ausbildung der Fachkräfte von morgen mit einer Förderung von bis 4.000 Euro. Der Startbonus beträgt 2.500 Euro pro Speditionsbetrieb, der 2025 zumindest einen Lehrling neu aufnimmt, und gilt für die Ausbildung zum Speditionskaufmann oder zum Speditionslogistiker. Für jeden neuen Lehrling gibt es 500 Euro zusätzlich und es werden maximal drei Lehrlinge pro Unternehmen gefördert. In den vergangenen zehn Jahren ist die Zahl der Spediteure in Wien um 22 Prozent auf 378 Unternehmen gestiegen und es werden österreichweit 660 Millionen Tonnen Güter pro Jahr transportiert. Die Branche beschäftigt rund 3.800 Mitarbeiter und bildet jedes Jahr über 100 Lehrlinge aus.

Mymovingpartner: Rabatt bei Immoscout

Bereits im November 2024 war der Softwareanbieter und Portalbetreiber Mymovingpartner bei Immoscout24 als sogenannter „Kooperationspartner“ angedockt: Dahinter verbirgt sich keine Zusammenarbeit der beiden Anbieter, sondern lediglich ein „exklusives Immoscout24-Angebot“, wie das Immobilienportal es nennt. Allerdings ist das Angebot in zwei wesentlichen Punkten unklar formuliert: Kunden der Softwaresuite von Inhaber Federico Drago – zwischen Neu- und Bestandskunden wird nicht unterschieden – erhalten einen „zwölf Prozent Rabatt auf den Monatspreis der Umzugssoftware und [die] exklusive Einrichtungsgebühr“ – ob der Rabatt nur für einen Monat oder die gesamte Nutzungslaufzeit der Software gilt, lässt die Beschreibung offen.

Holzwirtschaft: „Zu oft ‚Grabaufträge‘“

Dr. Jan Bergmann (Bild), Präsident des Verbands der Deutschen Holzwerkstoffindustrie, warnt vor der aktuellen Situation seiner Branche: „Wir stehen unter Druck.“ Es bedürfe einer umfassenden Wirtschaftswende, um wieder wettbewerbsfähig zu werden. Unternehmen der Holzwerkstoff- und Holzpackmittelindustrie würden sich unter den heutigen Rahmenbedingungen nicht mehr in Deutschland ansiedeln, stünden aber zu ihren Standorten.

Der Einbruch der Absatzmärkte der Holzwerkstoffindustrie im Bereich Bau und Möbel schlug bereits auf die Zuliefererindustrien durch: Kapazitäten würden aktuell reduziert, Personal abgebaut. Zugleich nehme die



Foto: Holzindustrie

Konzentration in den Absatzmärkten zu. „Die Holzpackmittelindustrie führt immer häufiger sogenannte ‚Grabsteinaufträge‘ aus“, so Jürgen Rademacher, Geschäftsführer von Rademacher-Paletten, Ende Januar auf einem PR-Termin in Brilon. Eine große Bedeutung komme der gesamten Baubranche zu. In „dramatischer Dimension fehlt bezahlbarer Wohnraum“, erklärte Bergmann. Von einer Belebung der Bautätigkeiten würde nicht nur die bauende Industrie selbst profitieren, sondern auch die Zulieferer- und die Einrichtungsindustrie: „Wir brauchen nicht weniger als ein drastisch neues Verständnis vom ‚Machen‘.“ Die holzbasierte Wertschöpfungskette in Deutschland hat laut VHI einen jährlichen Gesamtumsatz von 181 Milliarden Euro, umfasst 128.000 Unternehmen und 1,1 Millionen Beschäftigte.



Foto: Hettich

Beschlägeproduzent Hettich schließt Logistikzentrum: „Künftig externe Logistikpartner“

Hettich gibt es seit 1888, das Unternehmen ist einer der größten Möbelbeschläge-Produzenten Europas. 45 Jahre wurde am Firmensitz Vlotho auf ein eigenes Logistikzentrum gesetzt. Das sei jetzt an seine Kapazitätsgrenzen gekommen“, so die offizielle Mitteilung. Doch statt des Ausbaus des Logistiklagers will Hettich das Zentrum schließen. Betroffen sind von diesem

Plan rund 120 Mitarbeiter, man wolle für diese „mit den Betriebsräten gemeinsam die bestmöglichen Lösungen finden“. Die logistische Zukunft sieht Hettich im Outsourcing: „Mit erfahrenen externen Logistikpartnern soll eine zukunftsorientierte, effiziente und skalierbare Lieferkette aufgebaut werden“, heißt es dazu. Hettich produziert in acht Ländern.

IW-Erhebung: Berufsausbildung schützt am besten vor Arbeitslosigkeit

Die Arbeitslosigkeit in Deutschland steigt, gleichzeitig suchen viele Unternehmen dringend Fachkräfte. Bei Fachkräften mit Berufsausbildung hat sich die Arbeitslosigkeit in den vergangenen zehn Jahren am besten entwickelt. Das geht aus einer neuen Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) hervor. IW-Wissenschaftler haben berechnet, wie sich die Arbeitslosenzahlen in den vergangenen zehn Jahren bei Fachkräften mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung, Hochqualifizierten mit beruflicher Fortbildung oder Hochschulabschluss und Helfern ohne Berufsabschluss entwickelt haben. Das Ergebnis: Trotz Corona-Pandemie und des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine ist die Arbeitslosigkeit bei Fachkräften mit Berufsausbildung von 2019 bis 2024 leicht um 3,8 Prozent gesunken, während sie bei

Hochqualifizierten um fast 49 und bei Geringqualifizierten um 43 Prozent gestiegen ist. Eine Erklärung: Unternehmen können viele Stellen nicht besetzen, da es nicht genügend Nachwuchs bei Fachkräften gibt – bei Hochqualifizierten hingegen reichlich. Die Zahlen zeigen laut IW, dass Fachkräfte mit Berufsausbildung sehr gefragt seien, selbst in Krisenzeiten. Künftig würde es noch stärker an Fachkräften mit Berufsausbildung mangeln, weil viele von ihnen in Rente gingen und zu wenige nachrücken: „Um diese Lücke zu schließen, sollten wir junge Menschen gezielter für eine Berufsausbildung in Mangelberufen begeistern – auch an Gymnasien“, sagt IW-Forscher Alexander Burstedde. „Berufsausbildung ist nicht nur der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit, sondern auch entscheidend, um den Fachkräftemangel zu verringern.“



Foto: Winsport

Billardtische, Flipper, Pools: „Diese Gegenstände bringen Möbelpacker zum Stöhnen“

Das US-amerikanische Umzugsunternehmen JK Moving Services hat einen Beitrag veröffentlicht, welche Umzugsgegenstände ihr Personal nur äußerst ungern transportiert. Ungeschlagen auf der Spitzenposition lägen damit Billardtische: „Sie wiegen normalerweise zwischen 650 und 1.000 Pfund und können bis zu neun Fuß lang sein“, so JK Moving. „Aber die größte Herausforderung besteht darin, dass sie zerlegt werden müssen und aufgrund ihrer Größe und ihres Gewichts eine spezielle Handhabung erfordern.“ Jede Komponente eines Billardtisches erfordere Präzision und besondere Sorgfalt, darunter das Entfernen des Filzes, das Zerlegen des Rahmens und der Schutz der Schieferplatten, die sowohl schwer als auch zerbrechlich seien.

Direkt nach Billardtischen folgen mobile Whirlpools, die zum einen sehr schwer seien und zum anderen über elektrische und sanitäre Komponenten verfügten, welche die Aufgabe noch komplexer und aufwendiger machten, gefolgt von gewichtigen Safes,

sperrigen und gleichermaßen zerbrechlichen Tischkicker und ebenso schweren wie durch die verbaute Elektronik empfindlichen Flipperautomaten. Auf Rang 5 der unbeliebtesten Haushaltsgegenstände liegen große Schreibtische, insbesondere jene, die maßgefertigt aus wertigen Materialien seien, auf Rang 6 liegen bodentiefe Ganzkörper-Spiegel, die häufig eine maßgefertigte Verpackung erforderten. „Mit mehr als 40 Jahren Umzugserfahrung haben wir gesehen, wie Verbraucher vor schwierigen Entscheidungen standen, wenn es darum ging, wertvolle Gegenstände umzuziehen – meist aufgrund der Größe, Komplexität und Kosten des Umzugs“, sagt der heutige Firmenpräsident David Cox. JK Moving Services wurde 1982 vom damals 16-jährigen Chuck Kuhn im Kellergeschoss seines Elternhauses gegründet. Heute nennt er sein Unternehmen „den größten unabhängigen Umzugsspediteur Nordamerikas, der über eine halbe Million Umzüge absolviert und viele Preise erhalten“ habe. Seinen Sitz hat JK Moving in Virginia.

Euromovers-Vorstand Baldeweg: „Lege mein Amt Anfang Mai nieder“

Peter Baldeweg (Archivbild), geschäftsführender Vorstand der Euromovers SCE, will sich von der Spitze seiner Gemeinschaft zurückziehen: „Ich werde mein Amt als geschäftsführender Vorstand der Genossenschaft zur Generalversammlung der Euromovers SCE am 8. Mai niederlegen und um Entlastung bitten“, so Baldeweg auf unsere Anfrage hin. „Die Mitglieder müssen dann einen neuen Vorstand wählen. Wer sich alles zur Wahl stellt und wer gewählt wird, entscheidet sich dann am 8. Mai.“ Der 65-Jährige ist zudem

derzeit auch Geschäftsführer bei Move Alliance. Ob und wer Baldeweg dort nachfolgt, war zu Redaktionsschluss noch nicht zu erfahren.



Foto: Euromovers

Kurz notiert

Immwelt übernimmt Baudarlehen24

Immwelt, eines der größten Immobilienportale Deutschlands, hat den Berliner Finanzdienstleister Baudarlehen24 übernommen. Zu deren



Foto: baudarlehen24

Vermittlungsnetzwerk gehören über 500 Banken, Sparkassen, Bausparkassen und Versicherungen. Mit der Akquisition erweitert Immwelt, die selbst nur Teil der internationalen AVIV Group sind, gezielt sein Angebot: „Nutzer von Immwelt-Portalen bekommen immer mehr Dienstleistungen und Services rund um das Suchen, Finden und Kaufen von Immobilien bequem und nahtlos aus einer Hand geboten“, heißt es dazu. Den Bereich Umzug betreut das Portal mit seiner Tochter Umzugsauktion unter der Marke „Umzugspreisvergleich“.

Newsweek: „Beste Umzugsspedition 2025“

Das US-amerikanische Magazin Newsweek hat Northstar Moving zum „Umzugsunternehmen mit dem besten



Kundenservice 2025“ gekürt – die Basis waren über 200.000 Bewertungen und Kundenstimmen. Northstar hatte diese Auszeichnung bereits 2023 erhalten.

Möbelhersteller Staud insolvent

Noch läuft der Geschäftsbetrieb des Möbelherstellers Staud mit Sitz in Bad Saulgau in Baden-Württemberg, doch wenn sich kein Investor fände, müsste dieser Betrieb eingestellt werden: „Wir tun alles, was möglich ist, um das seit längerem auch durch die Krise der Branche wirtschaftlich angeschlagene Traditionsunternehmen und die Arbeitsplätze zu erhalten“, sagt Dr. Dietmar Haffa, der vorläufige Insolvenzverwalter. „Bis zuletzt werden mit den Interessenten und Sicherheitengläubigern intensive Verhandlungen geführt. Eine Einigung konnte bislang nicht erzielt werden. Ohne einen Investor sei die Fortführung des Geschäftsbetriebs wegen der anhaltenden Verluste und



Foto: Staud

der komplexen Produktion nicht möglich und Löhne und Gehälter können nicht aus eigener Kraft erwirtschaftet werden.

Ende Januar lief der Insolvenzgeldzeitraum für Staud aus. Der maßgeblichste Grund für die Insolvenz seien die marktbedingt deutlich zurückgegangenen Umsätze bei immer schlechter werdenden Margen gewesen. „Bereits seit längerem ist der Möbelmarkt in Deutschland stark rückläufig, was insbesondere bei Herstellern wie Staud auch aufgrund des konzentrierten Abnehmermarktes und der Notwendigkeit zur Auslastung der auf Menge optimierten Produktion und Logistik dazu führt, dass Erträge nicht mehr nachhaltig erwirtschaftet werden können“, sagt Haffa. „Wir sehen in der Branche einen immer weiter voranschreitenden Konzentrationsprozess, der letztlich auch vor Traditionsunternehmen wie Staud nicht Halt macht.“



Foto: Waldbach Logistik

Mit Kühlschrank, Kochnische und Mikrowelle: Logistiker Waldbach setzt auf „Luxus-Trucks“

Als Rezept gegen Fahrermangel haben Waldbach Fulfillment Logistik und das zugehörige Transportunternehmen WTL eine Nische ausgemacht: „Luxus-Trucks“ heißt sie und die Lkw bieten „besonders komfortable Fahrerkabinen“, heißt es. Waldbach hatte bereits im September vergangenen Jahres einen ersten Truck dieser Art eingeflottet, jetzt wurden fünf weitere Luxusliner abgeholt. Die von Dietrich Trucks in Wenden veredelten Renault-Lkw mit der Driver Single Cab Ausstattung „Living“ verfügen unter anderem über ein Waschbecken und einen Ess- und Kochbereich mit Mikrowelle. Der Umbau der Kabinen kostet den Logistikbetrieb einen Aufpreis von rund 20.000 Euro pro Fahrzeug. „Unsere Fahrer sollen sich bei uns wohlfühlen und ihre Pausen und Wartezeiten unter optimalen Bedingungen verbringen“, erklärt Firmeninhaber Björn Waldbach. „Deshalb setzen wir die neuen Trucks auch nicht nur im Fern-, sondern auch im Nahverkehr ein. Schließlich fallen auch bei Tages Touren Pausen an.“ Die Qualität der Arbeitsplätze sei ein wesentlicher Faktor für das Betriebsklima, den man als Unternehmer beeinflussen könne: „An der Verkehrslage und am Wetter können wir nichts ändern, aber die Atmosphäre im Fahrzeug können wir gestalten.“ Eine

Wirtschaftlichkeit sei trotzdem gegeben. „Die Mehrkosten verteilen sich bei einer normalen Nutzungsdauer auf mindestens fünf Jahre – das entspricht einem monatlichen Invest von 333 Euro“, rechnet Waldbach vor.

Hinzu kommen mögliche Kosteneinsparungen: Durch eine autarke Bordversorgung mit einem vollfunktionsfähigen Waschbecken und dem Koch- und Essbereich sei der Fahrer nicht auf Motel-Aufenthalte angewiesen. Die Kücheneinrichtung mit Frischwasserquelle und das „wohnliche Ambiente“ würden zudem maßgeblich zur Erholung während der Pausenzeiten beitragen.

Nicht zuletzt sind die mit der „Living Driver Single Cab“ ausgestatteten Fahrzeuge später auch auf dem Gebrauchtwagenmarkt gefragter als Standardfahrzeuge, glaubt Waldbach; er spekuliert folglich auf einen höheren Wiederverkaufswert.

Die Luxus-Ausstattung

Zum Luxus-Interieur gehört ein integrierter Waschtisch, ein Klapptisch sowie ein Ess- und Kochbereich mit Mikrowelle, Kühlschrank und Kaffeemaschine. Viel Stauraum und „eine bequeme Lounge-Ecke“, so die Eigenbeschreibung, runden das Konzept ab.

Hintergrund: Waldbach Fulfillment Logistik

Waldbach Fulfillment Logistik ist ein im Jahr 2012 gegründeter Logistikdienstleister, der Speditions- und Lagerleistungen für Kunden aus dem Food- und Non-Food-Bereich erbringt. Das inhabergeführte Unternehmen beschäftigt rund 170 Mitarbeiter und verfügt über mehr als 60.000 Quadratmeter Logistikfläche, die sich auf sechs Standorte verteilen.

Bitkom: „Personalisierte Angebote und Preise spielen online eine immer größere Rolle“

Personalisierte Angebote und Preise spielen eine immer größere Rolle im Online-Handel, so der Hightech-Verband Bitkom: „Wenn man kürzlich nach dem Wetter in Rom geschaut hat, werden einem vielleicht Anzeigen für eine Bootsfahrt auf dem Tiber ausgespielt, und wer schon länger nicht mehr beim Online-Lieferdienst bestellt hat, erhält einen persönlichen Rabatt“, so Dr. Pablo Schumacher, Bereichsleiter Digital Content & Recht bei dem Verband. „Vier von zehn Deutschen, 39 Prozent, haben von personalisierten Angeboten beim Online-Shopping schon gehört und sie auch selbst gesehen, drei von zehn, 27 Prozent, ist der Begriff geläufig, aber sie haben noch keine entsprechenden Erfahrungen gemacht.“

Personalisierte Werbung ist bei der Entscheidung für einen Onlinekauf längst eine wichtige Kennziffer: Knapp zwei Drittel (62 Prozent) derer, denen personalisierte Angebote ein Begriff sind, haben bereits interessante Produkte entdeckt, die ihnen aufgrund ihres vorherigen Kauf- oder Surfverhaltens



Foto: Adobe Stock / BillionPhotos.com

angezeigt wurden. Verbraucher können sich auch eine Personalisierung im Hinblick auf Preise zunutze machen: 43 Prozent haben schon mal auf einem anderen Gerät oder in einem anderen Browser die Preise verglichen, etwa ebenso viele (38 Prozent) experimentieren mit Suchanfragen, um Preisveränderungen zu sehen und den günstigsten Preis zu erzielen. An personalisierten Preisen scheiden sich in Deutschland aber die Geister: 31 Prozent finden fair, wenn wohlhabende Personen durch personalisierte Preise mehr zahlen, 27 Prozent bevorzugen personalisierte Preise gegenüber Festpreisen für alle. 55 Prozent aber sind klar gegen personalisierte Preise.

Die umzuege.de -Zahl des Monats

Mit umzuege.de betreiben wir als Brandeis Verlag und Medien eines der ältesten Informations- und Anbieterportale für den Umzugsmarkt. In unserer „Zahl des Monats“ werten wir unsere eigenen Statistiken mit Material der Jahre 2019 bis 2024 aus.

Mehr als die Hälfte aller Umzugsanfragen kommt von Menschen, die in Wohnungen zwischen 50 und 90 Quadratmetern leben: 2019 waren es 59 %, 2024 immerhin noch 43 %. Der Mittelwert aller sechs Jahre liegt bei 53 %. Dafür haben wir einen kontinuierlichen Anstieg der Anfragen aus Wohnungen und Häusern zwischen 90 und 120 Quadratmetern verzeichnen können: Lag dieser 2019 noch bei 15 %, so stammten 2024 über 26 % aus diesem Bereich. Zum Vergleich: Eine Durchschnittswohnung ist laut Destatis (2022) 92,2 Quadratmeter groß, die Wohnfläche je Einwohner beträgt 47,4 Quadratmeter.

59%

Kurz notiert

„Ausbildungsatlas“ statt IHK-Azubibörse

Ende 2024 hat die bundesweite IHK-Lehrstellenbörse ihren Betrieb eingestellt. Stattdessen werden Mitgliedsunternehmen regional auf das



Foto: Screenshot

Onlineportal derausbildungsatlas.de verwiesen. Der Atlas veröffentlicht Ausbildungsstellen, die bei der Agentur für Arbeit und bei den fünf größten Portalen [ausbildung.de](https://www.ausbildung.de), [azubi.de](https://www.azubi.de), [azubiyo.de](https://www.azubiyo.de), [stepstone.de](https://www.stepstone.de) und [aubi-plus.de](https://www.aubi-plus.de) ausgeschrieben sind.

Eher Jobwechsel bei Umzug als andersrum

Zwei von drei Jobsuchern (68 Prozent) würden eher bei einem Umzug den Job als für einen Job den Wohnort wechseln – das zeigt eine aktuelle Umfrage von [karriere.at](https://www.karriere.at) und [jobs.at](https://www.jobs.at) unter über 1.000 Usern. Zudem meldet die Portalgemeinschaft, dass sich 2024 die Anfragen von Firmen bei Bewerbern, die ihren Lebenslauf auf einer der beiden Plattformen offen gelegt hätten, sich verdreifacht haben. Eine genaue Zahl wird jedoch nicht genannt. Laut einer Umfrage von [karriere.at](https://www.karriere.at) unter 398 Personalverantwortlichen gehen derzeit vier von zehn Unternehmen so vor, um Mitarbeiter zu finden. Bei 85 Prozent habe dieses „Active Sourcing“ bereits zur Einstellung von Mitarbeitern geführt.



Fotos (3): Welpelo

„Nicht jeder verträgt den Transformationsprozess bei Übergabe“

Die Bezeichnung „Lotse“ hat er sich nicht selbst gegeben – seine Kunden hätten ihm diesen Titel verliehen, sagt er. Ein Lotse ist in der Schifffahrt ein geübter Kapitän mit vielen Jahren Erfahrung gelebter Praxis: „Dieses Bild vom Lotsen halte ich für sehr treffend“, sagt Diplom-Kaufmann Hilmar Welpelo. Er begleitet seit rund zwölf Jahren Mittelständler bei der Übergabe der Unternehmen an die nächste Generation.

Ihre Webseite hat mich erstaunt, Herr Welpelo: Wahrscheinlich aber auch, weil Redakteure mit Ihrer Branche nicht allzu viel Kontakt haben. Dort steht nicht ganz oben als Begrüßung ‚Hallo, ich bin der-und-der‘, sondern ‚Warum wurde Ihnen ein Kontakt mit mir empfohlen?‘. Seit wann steht das so dort und warum? Ist die Unternehmensbegleitung wirklich ein reines Empfehlungsgeschäft?

Hilmar Welpelo: Bei mir ja. Es ist auch so, dass man sich in seinem Geschäft

Zur Person

Hilmar Welpelo (welpelo.de), gelernter Diplom-Kaufmann, seit 2012 selbstständiger Berater von mittelständischen Unternehmen und seit über 30 Jahren nach eigenen Angaben im industriellen Mittelstand zu Hause, war selbst lange Zeit Geschäftsführer und Vorstand. Im Bundesverband mittelständischer Wirtschaft (BVMW) gehört er der Kommission Unternehmensnachfolge an. „Dass eine Nachfolge für Unternehmer weit über wirtschaftliche Aspekte hinausgeht, nehme ich mir selbst zu Herzen“, sagt er. „Darum stehe ich bei der Gestaltung der unternehmerischen Nachfolge mit Rat und Erfahrung aus allen wichtigen Perspektiven zur Verfügung.“ Hilmar Welpelo lebt und arbeitet in Münster.

ein bisschen differenziert – das werden Ihre Möbelspediteure ja auch tun. Ich bin als

Einzelkämpfer unterwegs, hab keine Mitarbeitenden, allerdings ein sehr breites Netzwerk, das über Jahrzehnte entstanden ist, sodass ich nicht verpflichtet bin, Umsatz zu machen, um hier Leute auszulasten. Ich berate selber. Und das ist die letzten viereinhalb Jahre bei mir so entstanden, dass ich keine Werbung mehr mache. Vorträge allerdings ja. Aber es ist tatsächlich so, dass die Leute auf Empfehlung kommen.

Sie haben einen immens guten Finanzbackground, wenn ich mir Ihr LinkedIn-Profil anschau; sie waren selbst Geschäftsführer und sind 2012 in die Selbstständigkeit gesprungen. Warum?

Welpelo: Das war ein ganz, ganz alter Wunsch von mir. Und 2012 hatte sich eine gute Gelegenheit dazu geboten. Ich bin aus dem Unternehmen, bei dem ich war, ausgeschieden – ein CEO, der ich damals war, hat so einen ‚life cycle‘ von rund zehn Jahren. Dann hat man im Grunde genommen viele Dinge entwickelt, bewegt, verändert und sich als Mahner in der Wüste, der man als CFO ja auch ist, abgenutzt. Ich hatte immer schon den Wunsch, mich selbstständig zu machen, ich habe zeitlebens mit dem Mittelstand zu tun gehabt, bin dort wirklich zu Hause und kann mich so dort besser einbringen, als wenn ich da jetzt – ich sag mal – in einem Unternehmen mittendrin bin. Denn dann macht man ja auch nur einen kleinen Teil Kerngeschäft, das man richtig gut kann und der Rest sind Meetings, Meetings, Meetings. Jetzt bin ich, wenn ich irgendwo bin, wirklich in meinem Thema drin. Und dann kann ich dort auch gut sein.

Wie viele Kunden oder Projekte

können Sie parallel betreuen? Was für eine Arbeit leisten Sie dort mit Ihren Kunden?

Welpelo: Ich habe so sechs, sieben Kunden parallel. Und der Nachfolgeprozess ist einer, der wirklich gemangelt werden will. Das ist also mehr als nur zu sagen, ‚jetzt kommen die Kinder‘ oder ‚jetzt kommt der Käufer‘. Man muss schauen, dass das Unternehmen gut und zukunfts-fest aufgestellt ist. Und man immer mit Generationen zu tun, egal, ob man jetzt das Unternehmen verkauft oder nicht verkauft oder an eine Familie überträgt. Wenn Ihre Spediteure in ein Haus rein gehen, in dem mal 80-Jährige gewohnt haben, dann sieht das anders aus als ein Haus von 60-Jährigen und noch einmal ganz anders als ein Haus von einem 30-Jährigen. Und bei den Unternehmensnachfolgen haben wir es immer so mit den 60-Jährigen zu tun. Die haben bestimmte Vorstellungen davon, wie das Unternehmen aussehen soll. Aber die Jungen haben eine andere Vorstellung davon. Und oft haben die auch Recht. Das heißt, da muss man sehen, wie man die Erfahrungen der älteren Generation sauber paart mit den Wünschen und Vorstellungen und Fähigkeiten der jungen Generation. Das ist ein Transformationsprozess, der eben nicht von heute auf morgen zu machen ist, sondern dauert. Und das kann schon mal drei, vier, fünf Jahre sein.

Zu welchem Zeitpunkt sollte sich eine Firma, die eine Nachfolge einleitet, für einen Profi wie Sie als Begleitung entscheiden. An welchem Punkt greift man am besten zum Telefon?

Welpelo: Das kann nie zu früh sein,

aber sehr leicht zu spät.

Ein schöner Satz...

Welpelo: Ja, das ist definitiv so. Ich habe Kunden, die haben mich irgendwann einmal auf Vorträgen gehört und drei Jahre später klingelt das Telefon oder es kommt eine E-Mail und dann kommt die Botschaft, ‚Herr Welpelo, wir müssen uns zusammensetzen‘.

Lieber früh als spät. Es ist natürlich immer ein vertraulicher Prozess, das heißt, man muss als Unternehmensinhaber immer den Eindruck vermeiden, dass hier ein Unternehmen auf den Markt kommt. Das ist für Kunden und Lieferanten nicht gut. Wenn das ein-

„Eine Unternehmensübergabe ist immer ein vertraulicher Prozess, das heißt, man muss als Inhaber immer den Eindruck vermeiden, dass hier ein Unternehmen auf den Markt kommt. Das ist nicht gut.“

Hilmar Welpelo,
Lotse und Berater

mal geregelt ist, dann verschieben sich die Themen. Es sollte eine vertrauliche Sache sein.

Ist es üblich, wenn sich ein Geschäftsführer entscheidet, mit zwei oder drei Beratern zu sprechen, bevor er sich für den einen entscheidet, oder ist das schon ein Vertrauensmissbrauch, dass so etwas gar nicht vorkommt? Beim Spediteur, aber auch im ganzen Handwerk ist es ja Standard, dass Kunden sich mehrere Preisvorschläge einholen vor der Auftragsvergabe. Die Chemie muss gerade auch in Ihrem Feld passen.

Welpelo: Ganz ehrlich: Ich habe noch nie gepitcht. Aber ich bin auch nicht jedes Mal zum Zug gekommen. Ich würde an einem Pitch auch nicht teilnehmen. Sie haben aber Recht, die Chemie muss stimmen.

Als Eigentümer und Unternehmen



Was früher die Visitenkarte war, ist heute die Website: Hilmar Welpelos Startseite (welpelo.de) begrüßt Neugierige anders, als man es online gewohnt sein mag.

hat man doch gewisse Vorstellungen, was der eigene Betrieb wert sei. Dann kommt ein Bewerber, ein möglicher Interessent, der das womöglich vollkommen anders einschätzt. So weit ich das bisher so mitbekommen habe – das ist zumindest im Umzug so – schätzen Inhaber den Wert zu hoch ein. Wie ermitteln Sie gerade mit Ihrem Background den Unternehmenswert? Und wie vermitteln Sie Ihre Einschätzung zwischen den beiden Parteien?

Welpelo: An dieser Stelle muss ich etwas sagen: Ich habe mich rein auf die Familiennachfolge spezialisiert. Weil ich dort aufgrund meiner Erfahrung den größten Wirkungskreis habe. Aber die Wertfrage muss man auch innerhalb der familieninternen Nachfolge berücksichtigen. Stellen Sie sich einfach nur mal vor, Sie haben vier Kinder. Was sagen die anderen drei, wenn jetzt nur einer das Unternehmen geschenkt bekommt? Dann muss ein Ausgleich gemacht werden und dann geht es immer um Geld. Und das Geld, das man für einen Ausgleich zahlt, muss ja auch irgendwo herkommen. Bewertungen spielen immer eine Rolle. Die Situation ist immer die, wenn Sie als Nachfolgender

das Unternehmen wirklich erfolgreich entwickelt haben, dann gucken die Geschwister ein bisschen blöd, ‚hoppla, da sind wir doch zu kurz gekommen‘. Und wenn es umgekehrt der Fall ist, dann sagt derjenige, ‚hätte ich das doch besser nicht gemacht, mit der anderen Lösung wäre ich besser gefahren‘. Es gibt da nie die perfekte Lösung.

Sie haben es vorhin ja selbst angedeutet, dass es häufig vorkommt, dass man als die Generation, die übergibt, nicht loslassen kann. Ganz nach dem Motto,

‚ich weiß doch am besten, wie das hier läuft‘. Wie vermittelt man da dem Alten, dass er loslassen soll, wo seine Grenzen sind und wie die

beiden Parteien zwei, drei Jahre zusammen klar kommen, bis der Prozess abgeschlossen ist? Es kracht doch bestimmt häufiger, oder?

Welpelo: Ob es da immer kracht,... ja, das glaube ich jetzt gar nicht mal. Es ist einfach eine schwierige Situation, die damit zusammenhängt, dass Sie da einen Verkäufer und einen Käufer haben, die über den Preis verhandeln. Das ist eine Sachfrage, da gehen Argumente hin und her, da wird verhandelt. Wenn Sie aber die eigenen Kinder mit am Tisch sitzen haben, dann ist das eben nicht nur eine Sachfrage. Sondern auch eine Frage der Emotionen. Alle Eltern wollen doch, dass ihre Kinder sich gut entwickeln, dass sie gute Chancen haben bei einer Nachfolge. Und da ist man dann sehr schnell und sehr gerne mit einem Rat dabei. Und deswegen gibt es da so ein Leitkriterium, das ich immer oben drüber setze. Und das ist: Wenn's dem Unternehmen gut geht, dann geht es auch den Beteiligten gut. Man muss das machen, was für das Unternehmen am besten ist und dann ist das auch für die Kinder am besten. Ich mache

„Stellen Sie sich vor, Sie haben vier Kinder. Was sagen die anderen drei, wenn jetzt nur einer das Unternehmen geschenkt bekommt? Dann muss ein Ausgleich gemacht werden und dann geht es immer um Geld. Und das Geld, das man für einen Ausgleich zahlt, muss ja auch irgendwo herkommen.“

Hilmar Welpelo,
Diplom-Kaufmann

mal ein Beispiel: Wenn jemand vor 40 Jahren ein Unternehmen gegründet und entwickelt hat und hat sozusagen 30, 40, 50 Leute ‚unter Futter‘, dann führt der dieses Unternehmen intuitiv. Er braucht wenig Zahlen, er braucht wenig Leitplanken links und rechts und er braucht auch wenig Rat von außen. Er ist dort mit reingewachsen. Wenn jetzt ein Kind rein kommt, das kann das Unternehmen nicht intuitiv leiten. Das heißt, sie müssen das alles transparent machen, Sie müssen zahlengesteuert arbeiten und

anhand von Fakten entscheiden. Nicht auf Basis von Intuition. Da muss man erst einmal ein System aufbauen, dass man auf der Basis von Fakten entscheiden kann. Das ist jetzt zum Beispiel einer dieser Transformationsschritte. Ist das nachvollziehbar erklärt?

Absolut. Aber Sie sprechen mit jemanden, der noch nicht einmal seine Steuererklärung hinbekommt...
Welpelo: Meine Steuererklärung mache ich auch nicht alleine.

Gibt es Unterschiede in der Vermittlung von Unternehmen unterschiedlicher Größe? Oder anders gefragt, gibt es für Sie Kennzahlen, wo Sie sagen, „bei dem Umsatz und der Mitarbeiterzahl ist es einfacher oder schwieriger für eine Nachfolgelösung“?

Oder schlagen Sie sogar vor, eine Firma aufzuteilen, ein anderes Konstrukt zu wählen, wenn der Betrieb zu groß für eine Nachfolge ist?

Welpelo: Ganz schwierig sind kleine Ein-, Zwei-, Drei-Personen-Betriebe. Ich würde es gerne an einem anderen Kriterium festmachen, was auch das Institut für Mittel-

standsforschung benutzt: Es muss ja jemanden ernähren. Ein Unternehmen, das nicht genug Geld verdient, um seinen Inhaber zu ernähren, das braucht man auch nicht an die nächste Generation weitergeben. Und verkaufen wird schwierig. Nach oben hin? Na, ich bin ein Mensch des Mittelstandes, also ein Unternehmen, das 100 Millionen Umsatz hat oder 200 Leute, das würde ich so in meiner Beratung nicht anpacken.

„Wenn jemand vor 40 Jahren ein Unternehmen gegründet hat, dann führt der dieses Unternehmen intuitiv. Er braucht wenig Zahlen, er braucht wenig Leitplanken links und rechts und er braucht auch wenig Rat von außen. Er ist dort mit reingewachsen. Wer neu reinkommt, kann das nicht.“

Hilmar Welpelo,
Diplom-Kaufmann



Steuermann: ja, Steuerberater: nein. Wirtschaftsprofi Hilmar Welpelo regelt nicht die Finanzen der zu übergebenden Firmen, sondern den eigentlichen Übergabeprozess.

Dafür braucht es tatsächlich eine Organisation. Und andererseits ein Unternehmen mit den zwei, drei Leuten und unter einer Million Umsatz, das ist eben auch schwierig.

Wenn ein Inhaberwechsel ansteht, kann das Mitarbeiter nervös machen – findet sich nicht wirklich eine tragfähige Lösung, muss der Betrieb geschlossen oder anderweitig verkauft werden. Wann und wie holt man in diesem Prozess der Nachfolge die Mitar-

beiter ins Boot, dass diese nicht zu einer vorzeitigen Kündigung, aus welchem Sicherheitsdenken auch immer, getrieben werden?

Welpelo: Auf der Zeitachse ist das schlecht zu terminieren. Das ist auch eine Frage der Transparenz. Wenn die Kinder oder eben das eine Kind dabei sind, sich in das Unternehmen einzuarbeiten, dann liegt es eigentlich auf der Hand, dass dieses Kind auch einmal die

Nachfolge antritt. Da kann man sagen, ‚wir haben hier unsere Tochter oder unseren Sohn in das Unternehmen reingenommen, damit wir mal gucken können, ob der für eine Nachfolge in Frage kommt‘. Das kann man machen. Das sollte man auch machen. Denn das greift Unsicherheiten auf, die es in der Belegschaft berechtigterweise gibt, eigentlich optimal auf. Wenn es um einen Verkauf geht, ist es ein bisschen schwieriger, das Gleichgewicht zwischen Vertraulichkeit und Transparenz hinzubekommen, aber ich kann keine allgemeine Antwort geben, wann der beste Zeitpunkt ist, das ist situativ zu sehen.

Sie hatten das kurz angedeutet: Wenn bekannt wird, dass ein Unternehmen verkauft oder übergeben werden soll, die Gefahr groß ist, dass der Verkaufswert sinkt. Oder dass sich ein lokaler Mitbewerber sich freuen kann, wenn er seiner Region erklärt, dass es bei Betrieb xy gerade genau dieses Problem gibt. Aber er selbst sei zuverlässig, weil man fest im Markt stehe. Wie vermeidet man das Szenario?

Welpelo: Das geht tatsächlich am besten über Berater. Weil man da schon einmal die Vertraulichkeit hat. Das ist ein Schlüsselthema, einen Berater mit dabei zu haben, der diese Vertraulichkeit dann auch wahren kann und die Firma nicht über den Markt schickt, nach



dem Motto, ‚ich geb‘ jetzt mal eine Anzeige auf, mein Unternehmen ist zu verkaufen‘, etwa in Ihrer Zeitschrift. Das ist eher abträglich.

Wenn Sie jetzt seit zwölf, 13 Jahren beraten, consulten und Übergaben begleiten, welche Übergabe geht Ihnen heute noch nah und aus welchen Gründen?

Welpelo: Kommen wir noch einmal zurück zu diesem Haus mit den alten Leuten: Wenn ich das einmal übersetze, dann bedeutet das, dass ich ein wirklich sehr gut aufgestelltes Unternehmen am besten übergeben kann. Ich bin auch in der Kommission ‚Nachfolge‘ des Bundesverbands mittelständischer Wirtschaft und da gibt es den Konsens, dass mit einem Unternehmen, das erfolgreich ist, da gelingt auch eine Nachfolge, egal in welcher Form. Das heißt, der beste Weg ist tatsächlich, ein gut funktionierendes Unternehmen zu haben. Und je älter die Unternehmer sind, je länger die das gemacht haben, also je mehr sie davon überzeugt sind, dass sie das Richtige gemacht haben, desto größer ist das Risiko, dass das Unternehmen sich schon ein Stückchen von der

Marktnähe entfernt hat und strategisch nicht mehr perfekt aufgestellt ist. Und das es vielleicht nicht mehr ganz sauber durchfinanziert ist und vielleicht auch nicht durchinvestiert ist. Das ist das Risiko. Das heißt, es muss ein Unternehmen sein, das sehr, sehr gut aufgestellt ist. Und dazu sind Transformationsprozesse nötig. Und jetzt zu ihrer Frage: Das verträgt nicht jeder Unternehmer.

Nicht jeder Unternehmer kann zusehen und unterstützen und dran arbeiten, dass das Unternehmen zum Ende seiner aktiven Laufbahn neu ausgerichtet wird, das Geschäftsmodell sich ändert. Weil das schnell als Misstrauenserklärung gewertet wird. Und wenn ein

Unternehmen sich dann nicht verändert, dann muss man auch mal sagen, ‚so ist es nicht übergebbar‘. Und dann muss man sogar sagen, ‚Hoppla, das ist nicht ganz glücklich‘. Dann kann ich auch als Berater nicht mehr tun; ich kann nur beraten.

Hm. Passt zu meiner Schlussfrage: Ein Anwalt darf sein Mandat niederlegen, was muss noch passieren, dass Sie sagen, ‚ich kann mit Euch nicht arbeiten, das geht nicht‘?

Welpelo: ‚Ich kann mit Euch nicht arbeiten‘ habe ich noch nie gesagt. Man probiert es aus, es muss sich ändern. Ich möchte mein Geld auch wert sein. Und wenn es mir nicht gelingt, diesen Prozess anzustoßen,

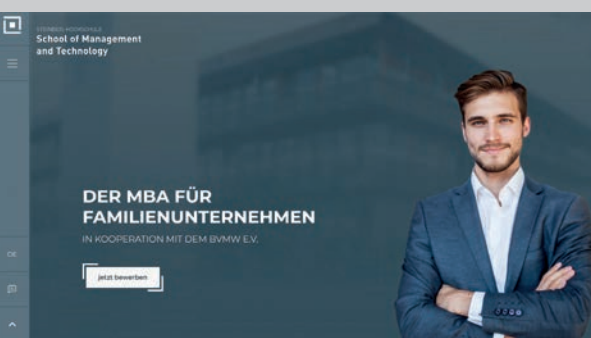
„Ein Unternehmen muss sehr gut aufgestellt sein, dazu sind Transformationsprozesse nötig. Das verträgt nicht jeder. Nicht jeder kann zugucken und unterstützen und dran arbeiten, dass sein Unternehmen neu ausgerichtet wird. Weil das schnell als Misstrauenserklärung gewertet wird.“

Hilmar Welpelo,
Mittelstands-Spezialist

prozess anzustoßen, dass der akzeptiert und angenommen wird, dann kann ich die Beteiligten nur lenken und steuern, dass sie Schritte machen, die vernünftig sind, die faktenbasiert entschieden sind. Dass ein Konsens entsteht zwischen den Generationen. Aber die Unternehmen und die Beteiligten müssen

sich selber ändern. Ich bin ja nicht geschäftsführender Gesellschafter oder Geschäftsführer. Das sind diejenigen. Und das ist schon wichtig, dass das in Gang kommt. Wenn das nicht geht, dann muss man sich im Zweifelsfalle auch zurückziehen.

„Unternehmensnachfolge“ lässt sich auch studieren



Ein neuer MBA-Studiengang der Steinbeis School of Management and Technology bereitet Studenten auf die Nachfolge von Familienunternehmen vor – „Der Mittelstand

BVWM“ nennt das neue Angebot in einer Mitteilung „innovativ“. verbindet Theorie und Praxis. Der Studiengang bereitet Führungskräfte darauf vor, Tradition und moderne Anforderungen zu vereinen – mit Fokus auf Soft Skills und Familienwerte.

Streitfall: Schenkung von Anteilen zur Firmennachfolge

Das Verschenken von Geschäftsanteilen an leitende Mitarbeiter zur Sicherung der Unternehmensnachfolge führt nicht ohne weiteres zu steuerpflichtigem Arbeitslohn bei den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit – das hat der BFH festgelegt.

Wird eine Mitarbeiterbeteiligung nicht zum Marktpreis übertragen, liegt der Vorteil in der gegenüber dem marktüblichen Preis bestehenden Verbilligung. Arbeitslohn setzt aber weiter voraus, dass der Vorteil dem Arbeitnehmer „für“ seine Arbeitsleistung gewährt wird (§ 19 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 des Einkommensteuergesetzes).

Sohn wollte nicht nachfolgen, also intern gelöst

Vorliegend war der Kläger seit vielen Jahren in der Führungsebene eines kleineren Unternehmens tätig. Da der Sohn der Gründungsgesellschafter als Unternehmensnachfolger ausschied, beschlossen diese, die Leitung des Unternehmens zur Sicherung der Unternehmensfortführung in die Hände des Klägers und der weiteren Mitglieder der Führungsebene zu legen. Hierzu übertrugen sie jeweils 5,08 Prozent der Anteile schenkweise an den Kläger sowie vier weitere Personen.

Das Finanzamt sah den in dieser schenkweisen Übertragung liegenden geldwerten Vorteil als Arbeitslohn an und unterwarf diesen der Besteuerung. Doch das Finanzgericht entschied stattdessen, dass der Vorteil aus der Übertragung der Gesellschaftsanteile sich bei objektiver Betrachtung nicht als Ertrag der nichtselbständigen Arbeit des Klägers darstelle.

Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) nun bestätigt. Auch wenn die Anteilsübertragung mit dem Arbeitsverhältnis des Klägers zusammenhänge, sei



Serie

„Betriebsübergabe“

Foto: Adobe Stock / standret

sie durch dieses nicht maßgeblich veranlasst.

„Entscheidend war die Regelung der Nachfolge“

Denn entscheidendes Motiv für die Übertragung sei für alle Beteiligten erkennbar die Regelung der Unternehmensnachfolge gewesen: „Der in der schenkweisen Übertragung aus gesellschaftsrechtlichen Gründen liegende Vorteil stelle in dieser Situation keine

Entlohnung der leitenden Mitarbeiter für in der Vergangenheit erbrachte oder in Zukunft zu erbringende Dienste dar“, heißt es in der Begründung.

Als maßgebliche Indizien gegen Arbeitslohn sah der BFH auch an, dass die Anteilsübertragung im Streitfall nicht an den Fortbestand der Arbeitsverhältnisse geknüpft gewesen war und der vom Finanzamt angenommene Vorteil im Vergleich zu den Bruttoarbeitslöhnen der Beschenkten deutlich aus dem Rahmen fiel.

Bundesfinanzhof, Az.: VI R 21/22

Die „ideale“ Firmenstruktur: Umwandlung zur Holding oder GmbH

Ab einem gewissen Punkt kommen alle Einzelunternehmen an ihre Grenzen: So erschweren insbesondere das steigende finanzielle Risiko und die erhöhte Steuerlast ein weiteres Vorankommen. Die Umwandlung in eine GmbH oder Holding kann eine Lösung darstellen.

Viele Selbstständige (Symbolbild) entscheiden sich beim Start ihrer unternehmerischen Laufbahn für die Rechtsform des Einzelunternehmens. Diese ermöglicht zwar einen unkomplizierten Einstieg mit geringen Hürden und einem schnellen Gründungsprozess. Doch wächst das Unternehmen, verändert sich auch ihre grundlegende Situation: Höhere Gewinne führen zu einer steigenden Steuerbelastung, die häufig in einem Missverhältnis zum Einkommen und Cash Flow steht. Zudem haften Einzelunternehmer uneingeschränkt mit ihrem Privat- und Geschäftsvermögen – ein Risiko, das mit der Zeit zu einer Belastung werden kann. Viele Unternehmer zögern zu lange, die nötigen Schritte zur Umwandlung in eine haftungsbeschränkte Rechtsform zu unternehmen. Diese Verzögerung kann im schlimmsten Fall zu anhaltendem Liquiditätsverlust und zu einer mangelnden Wettbewerbsfähigkeit führen, die am Ende auch den Erfolg des Unternehmens gefährden.

Eine strukturierte und durchdachte Umwandlung reduziert hingegen das Haftungsrisiko erheblich und eröffnet finanzielle Spielräume, die für weiteres Wachstum genutzt werden können.

Eine Umstrukturierung muss auf die individuellen Bedürfnisse und Ziele jedes Unternehmens abgestimmt sein. Zu Beginn der Zusammenarbeit steht daher ein umfassendes Beratungsgespräch, in dem die Ausgangssituation analysiert und das wirtschaftliche Potenzial zu bewerten ist. Erst in einem zweiten Schritt stellt ein

externer Berater mit einem ein Notar die erforderlichen Vertragsdokumente zusammen, bespricht die Details mit dem Mandanten und führt ihn schrittweise durch den erforderlichen Prozess. Dieser Ablauf ermöglicht in der Regel eine schnelle Umsetzung innerhalb weniger Wochen. Flexibilität und eine transparente Kommunikation sind dabei entscheidend.

Wann und für wen sich eine Umwandlung lohnt

Die Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine GmbH kann ab einem Jahresgewinn von etwa 70.000 Euro von Vorteil sein. Ab diesem Punkt

übersteigt die Steuerbelastung des Einzelunternehmers oft den Steuersatz einer GmbH – durch die Umstellung profitiert das Unternehmen von einer geringeren Steuerlast und erhöhter Liquidität. Weiterhin sinkt das Haftungsrisiko, da die Haftung bei der GmbH auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist. Auch das Unternehmensimage verbessert sich: Schließlich wird die GmbH gemeinhin als seriöser und vertrauenswürdiger wahrgenommen, was auch die Bonität und die Chancen für Finanzierungsmöglichkeiten stärkt.

Mehr Wachstumspotenziale in einer Holding

Unternehmer, die noch höhere Wachstumspotenziale ausschöpfen möchten, profitieren zudem von einer Holding-Struktur. Diese eignet sich besonders dann, wenn die Gewinne nicht auf privater Ebene ausgeschüttet, sondern zur Reinvestition genutzt werden sollen. Die Holding ermöglicht es damit, Gewinne steueroptimiert für weiteres Wachstum zu nutzen und das Kapital dabei langfristig aus der Haftungsmasse herauszuhalten. Sie fungiert also gewissermaßen als Spardose, in der das Geld gesammelt und geschützt wird, bis es reinvestiert wird – beispielsweise in den Aktienhandel, die Gründung neuer Firmen oder den Aufbau einer Immobiliengesellschaft.

Dominic Neeb/Steuerberatungsgesellschaft Neeb

Foto: Adobe Stock / Chris



Denken. Machen. **Gestalten.**

Ihr Umzug, Ihre Handschrift KARTONS mit Eigendruck

Die individuell bedruckbaren Kartonagen sind eine hervorragende Möglichkeit, Ihr Unternehmen zu präsentieren. Dank neuester Drucktechnologien bieten wir eine exzellente Druckqualität, die Ihre Firma einzigartig präsentiert.

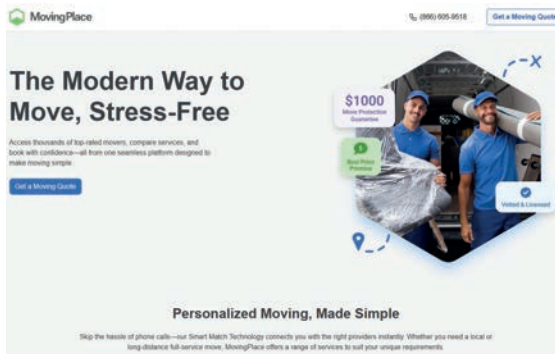
Starten Sie Ihre Anfrage: **06145 5442-0**

EXKLUSIV
ab 5 Paletten
800 Stück



Porch gründet „Movingplace“ US-Versicherung will in Umzugsmarkt

Die im US-amerikanischen Seattle ansässige Porch Group ist Versicherer, der längst My-hammer ähnliche Handwerkervermittlungen anbietet. Jetzt will das Unternehmen den US-Umzugsmarkt umkrempeln: mit der One-Stop-Serviceplattform „Movingplace“.



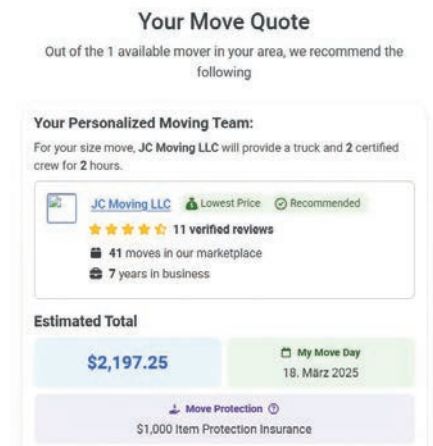
Weltweit dieselbe Optik: movingplace.com setzt auf große Weißfläche und generische Fotos aus Bilddatenbanken.

Die Porch Group ist ein Versicherer mit der Spezialisierung auf Wohngebäude. Inzwischen hat die Gruppe eine Plattform aufgebaut, mit der sich Dienstleister für nahezu alle Arbeiten im Eigentum realisieren lassen (porch.com). Fünf Tage vor Weihnachten 2024 launchte die Gruppe ein weiteres

Angebot: Movingplace (movingplace.com) heißt es und mit diesem neuen Marktplatz will man Verbraucher als One-Stop alles bieten, was mit deren Umzug zu tun hat, angefangen vom Umzugsbetrieb über viele Zusatzdienste bis hin zu Versicherungen – einige dieser Module wie ein Verpackungsmittelshop oder die Anmiete von Lagerraum, sollen jedoch erst im Laufe dieses Jahres zugeschaltet werden.

Im Kern ist Movingplace der klassische Leadgenerator, allerdings aufgebohrt um die Buchung der Umzugsfirma zum Festpreis; detaillierter als hierzulande üblich (s. Kasten u.) fällt die Angebotserstellung aus – wenn man bedenkt, dass Umzüge in den gesamten Vereinigten Staaten abgebildet werden, ist die Detailgenauigkeit immens.

„Wir sehen mit Movingplace eine große Chance, mehrere Kundenprobleme während des gesamten Umzugsprozesses zu lösen, unser Geschäft

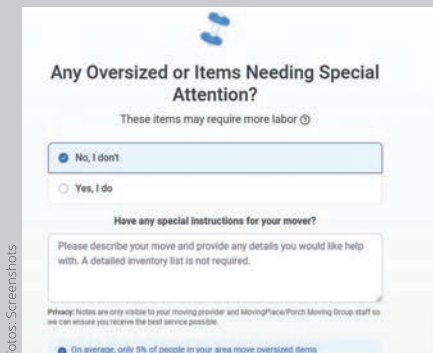


Unsere Testanfrage: Ein finaler Buchungspreis kommt mit Infos über den Spediteur.

auszubauen und neue Innovationen in die Umzugsbranche zu bringen“, sagte Nicolas Graham, Senior Vice President bei Porch Moving.

So lässt sich's auch machen: Andere Detaillösungen

Der Angebotsrechner auf movingplace.com bietet die klassische, reduzierte Raumanfrage ohne jede Berücksichtigung des Inventars, Garagen, Schuppen oder Kellern, aber Lösungen, die man anderswo kaum findet: So wird explizit nach übergroßen Gegenständen oder anderen Dingen gefragt, die es dem Spediteur schwer machen können (mit dem Hinweis, wie oft das in der eigenen Gegend vorkommt). Das Angebot fällt extrem detailliert aus (Screen g.r.) und die Kartendarstellung macht Eindruck.



Fotos: Screenshots



„Flamendes“ Inferno: „Hunderte Umzugsfirmen illegal aktiv“

Bei den Flamen und Wallonen brennt im Umzug derzeit der Busch: Der belgische Branchenverband BKV-CBD ist nicht für einen zimperlichen Umgang mit Kleintransporteuren und den grauen Markt bekannt. Jetzt hat er Zahlen veröffentlicht, die polarisieren sollen.

Mit seinen knapp zwölf Millionen Einwohnern ist Belgien deutlich bevölkerungsreicher als andere europäische Länder wie etwa die Schweiz, Österreich, Schweden, Griechenland oder Ungarn. Insofern wundert es nicht, dass es in Flandern und Wallonien eine starke Umzugsvertretung gibt, denn Branchenverband BKV-CBD. Seit rund einem Jahr zeigt diese Branchenvertretung mit ihrem politischen Engagement überdeutlich, wer in Europa gegen den grauen Markt vorgeht — kein Wunder folglich, dass die Euro-Vertretung Fedemac und der BKV-CBD denselben Präsidenten haben: Bertil Durieux – in **der möbelspediteur 04.2024** berichteten wir erstmals ausführlich über das Verbandsengagement und deren Kampf für einen besseren Verbraucherschutz,

wenn es um den Umzug mit einem Unternehmen geht. Mit einem großen Update hat sich Anfang Februar Koen Vangoidsenhoven, Direktor der belgischen Umzugskammer, in die Entwicklungen eingeschaltet.

Nur 15 Prozent legal arbeitende Betriebe?

2024 waren 263 Unternehmen beim „Fonds Social pour les entreprises de déménagement, de stockage de meubles et leurs activités connexes“ (übs. etwa: Sozialfonds für Umzug, Möbellagerung und verwandte Unternehmen) sowie bei der Sécurité Sociale (ONSS), also der Sozialversicherung, angemeldet, sowie dem Landesamt für Soziale Sicherheit (LSS). Damit haben diese Unternehmen sich dem Grundsatz unterworfen, sich an alle gültigen Lohn- und Arbeitsbedingungen der Branche zu halten. „Jedoch gibt es derzeit es in Belgien 1.790 Unternehmen, die unter dem NACE-Code 49.420, also als Umzugsdienstleister, eingetragen sind“, so Vangoidsenhoven. „Das heißt, dass sich nur 15 Prozent der belgischen Umzugsunternehmen im Ford angemeldet haben. Und das bedeutet, dass eine große Zahl von Unternehmen arbeitet, ohne sich strikt an sektorale und rechtliche Vorschriften zu halten, was zu großer Unsicherheit für Verbraucher führen kann.“ Bei einem Umzug mit einem der für den Direktor halbseidenen Unternehmen bestehe keine Gewähr dafür, dass diese Unternehmen über eine Beförderungserlaubnis verfügen, die für den



Ließen die Köpfe rauchen: Regionalversammlung des BKV-CBD im Januar. Foto: BKV

Transport von Gütern im Auftrag Dritter erforderlich ist. Nur Unternehmen, die ausschließlich Möbelaufzüge anbieten, würden keine Beförderungserlaubnis benötigen. „Mich beunruhigt besonders, dass Hunderte von Unternehmen ohne Registrierung als Umzugsunternehmen und ohne Transportlizenz täglich auf ‚illegale‘ Weise arbeiten und damit den Verbraucher ohne Schutz lassen, so Vangoidsenhoven. Die belgische Fairnessinitiative habe zwar im Mai 2024 dafür gesorgt, dass sich laut neuer Gesetzgebung alle Umzugsunternehmen in der künftigen Datenbank des ONSS registrieren müssen. „Das soll einen besseren Schutz für die Verbraucher bieten, die derzeit nicht wissen, ob ihr Umzugsunternehmen die gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Doch wie dies überwacht und in der Praxis angewendet wird, ist noch unklar.“ Für den Direktor der belgischen Umzugskammer ist klar, dass entsprechende Mechanismen ausgearbeitet und installiert werden müssen: „Es ist jetzt Zeit, zu handeln.“



Die neue Fairness im Umzug Bertil Durieux macht Druck wie keiner

Einem der kleinsten Umzugsverbände Europas steht der aktuell wichtigste Kistenschlepper vor: Bertil Durieux brachte erst die totgeglaubte Fedemac zurück auf die Landkarte und unterzeichnete jetzt einen „Fairnessdeal“ für die gesamte Umzugsbranche Belgiens.

Dies die Fedemac, der Dachverband der wichtigsten europäischen Umzugsverbände, nach dem Auszug ihrer wichtigsten Länder-Mitglieder nach irgendeiner Rolle auf dem Parkett der Umzugsbranche spielen können, diese hatte wohl kaum einen geplanten. Er schon Bertil Durieux. Er ist seit 2017 Präsident des nationalen Umzugsverbands CBD-BKV in Belgien und seit November 2018 auch Präsident einer seiner Tochterfirmen, die wohl schwersten Phase der 1997 gegründeten Konzernschiffelthema Division Verantwortung.

Belgiens „Plan für fairen Wettbewerb in der Umzugsbranche“

Zu den Hauptzielen des „Plans für einen Wettbewerb im Umzug“ gehört die Schaffung eines rechtlichen Rahmens für:

- **Arbeitsrechtsklärung:** Obligatorische detaillierte schriftliche Aufzeichnung der Arbeitszeiten von Arbeitnehmern von Umzugsunternehmen.
- **Wettbewerbsregeln:** Gemeinsame Verantwortung für Löhne und Sozialversicherungsbeiträge von Subunternehmern.
- **Verbot der finanziellen Vergabe von Unterunterträgen:** In der vollständigen Aufzeichnung von Transaktionen an Subunternehmer für Umzugsunternehmen, d. h. Personen, die mit einem Kunden einen Umzugsvertrag abschließen, aber selbst kein Umzugsunternehmen betreiben.

Lösung für die Vergabe von Unterunterträgen: Beschränkung der Lohnunterstützungen auf maximal drei Ebenen.

Alle drei Ebenen sind auf der Verantwortung des Umzugsunternehmens und der Plan (NACE) als gleiche Dienstleistungen für alle in Belgien tätigen Umzugsunternehmen zu verstehen. Die vollständige Umzugsunternehmen, die in Belgien tätig sind, sind die Plan (NACE) verpflichtet zu sein, um die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der Sozialversicherungsbeiträge zu gewährleisten.

Zu diesen Maßnahmen gehören:

- Regelmäßige Prüfungen
- Ärgernisse des Konsumenten
- Aufzeichnungen an die Verwaltung von Transporten und
- die Einhaltung von Sicherheits-, Haftungs- und Sozialvorschriften.

Inzwischen Realität: „Fairnessdeal“ nannten wir 2024 den damaligen Gesetzesentwurf.

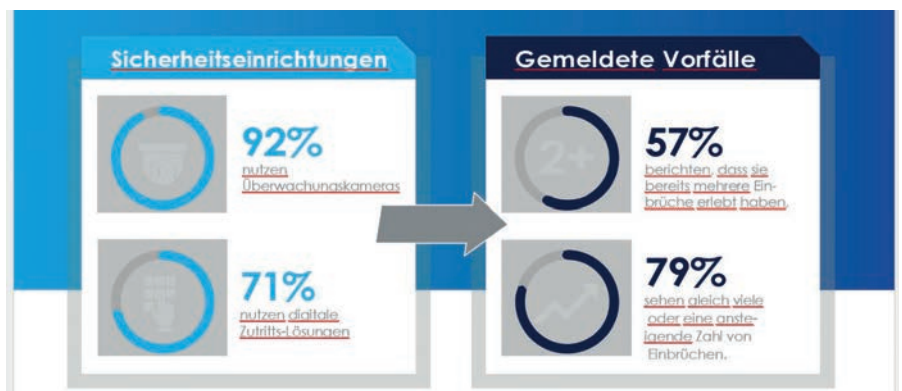
„Kriminalität explodiert“ Umfrage zur Sicherheit in Selfstorages

Im Januar rüttelte ein Branchenreport des Lager-Ausstatters Janus auf: „Betreiber von Selfstorages berichten, dass die Kriminalität in den letzten fünf Jahren explosionsartig zugenommen hat“, hieß es darin. Dem markigen Satz folgten viele Zahlen. Wir haben sie.

In der möbelspediteur 12.2024 hatten wir über einen sehr ungewöhnlichen schweren Raub in der Würzburger Wübox berichtet und die Expertise mehrerer Spezialisten eingeholt. So erklärte Sebastian Kerekes, Erfinder eines Selfstorage-Security-Systems, dass „jedes Sicherheitssystem übergangen werden kann. Einbrüche schienen in der letzten Zeit öfters vorgekommen sein, der britische Selfstorage-Verband hatte darüber berichtet.“ Und auch Selfstorageplaner Christian Lohmann wusste von bandenmäßigen Einbrüchen in Selbstlager zu berichten.

Einrichter und Technikausstatter Janus International hat im Januar eine Umfrage veröffentlicht, die vorgeblich mit Betreibern von Selfstorages ausgeführt wurde – mehr dazu im Infokasten o.r. auf dieser Doppelseite.

Demnach kommt es aktuell zu einer ansteigenden Kriminalität in den Anlagen: „Die Betreiber von Selfstorage-Anlagen berichten, dass die Kriminalität in den



Kriminelle Energien: Trotz offenbar hoher Sicherheitsstandards kommt es oft zu Einbrüchen.

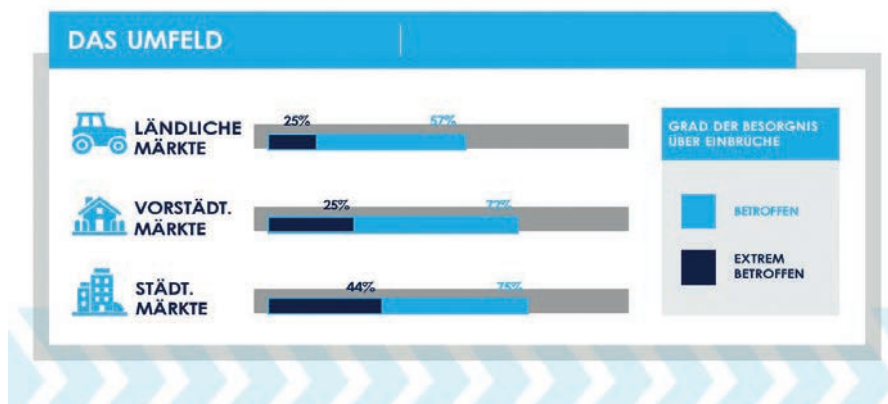
letzten fünf Jahren explosionsartig zugenommen hat“, so die Mitteilung. „Zudem wächst die Besorgnis über die negativen Auswirkungen dieser Vorfälle, nicht nur bezogen auf die Einnahmen der Anlage, sondern auch auf ihren Ruf.“ Demnach sollen weniger Betrugsfälle die „Sorge Nummer eins in der Selfstorage-Branche sein, sondern Einbrüche.“

Fast jeder Betreiber ist beunruhigt

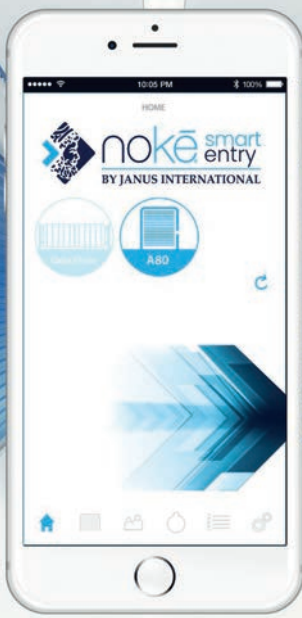
Demnach sind aktuell 85 Prozent der Betreiber einer Selfstorage-Anlage besorgt über Diebstahl und Einbrüche. 81 Prozent befürchten, dass das Bekanntwerden von Diebstählen und Einbrüchen in ihre Anlagen eine falsche Außenwirkung auf das eigene Image erzeugt und den lokalen Ruf schädigt. Die Wiederholungsrate ist laut Janus recht hoch: 57 Prozent gaben an, dass bei ihnen mehr als einmal eingebrochen wurde. Abgefragt wurde leider nicht, wie viele der Betreiber aus den oben stehenden Gründen Einbrüche und Diebstähle nicht der Polizei gemeldet haben.

Diese Sicherheitsausrüstungen werden genutzt

Fast alle Betreiber gaben an, Sicherheitskameras zu verwenden (92



Stadt, Land, Schluss: Je stadtnäher eine Anlage liegt, desto häufiger passt dort etwas.



Fotos/Grafiken (4): Janus

Prozent), viele nutzen zudem bereits digitale Zugangskontrolltastaturen für den Zutritt (71 Prozente). „Da Kriminelle jedoch immer geschickter werden, sind diese Methoden nicht mehr so abschreckend wie früher, denn 79 Prozent der Einrichtungen melden Jahr für Jahr die gleiche hohe Zahl von Einbrüchen“, so Janus.

Für den Selfstorage-Ausstatter ist somit klar: „Kameras und Tastensysteme schrecken nicht genug ab, um Einbrüche zu verhindern oder zu verringern. Sicherheitsvorrichtungen auf

Perspektiven für Selfstorage-Betreiber

Theresa Gallas, Director of Corporate Business Development bei Janus International, sieht weiter gute Aussichten für die Selfstoragebranche: „Es ist allgemein bekannt, dass unsere Branche während der Pandemie einen Boom erlebt hat, der zu einigen der höchsten Mietpreise und Belegungsraten führte, die wir je gesehen haben. Dieser Boom führte zu verstärkten Entwicklungsaktivitäten in allen Markttypen – sowohl im städtischen als auch im sekundären und tertiären Bereich. Dies brachte einer Asset-Klasse-Branche mehr Aufmerksamkeit und Ressourcen, die in der Vergangenheit in Bezug auf Technologie, Innovation und mehr als ‚hinterher‘ galt.“ Jetzt sei es an der Zeit, dass diese



Einrichtungen Produkte und Dienstleistungsanbieter nutzen, um einige ihrer dringendsten Probleme anzugehen, wie etwa den Einsatz von Technologie zum Schutz von Einheiten vor Einbrüchen

durch den Einbau von Hochsicherheitstüren und schlüssellosen Zugangssystemen, Tastaturen oder elektronischen Schlössern.

„Die Mietpreise in einigen Stadtmärkten beginnen sich zu stabilisieren, wahrscheinlich aufgrund von Marktkonsolidierung, einzigartigen Preisstrategien, eingeschränktem Angebot und erhöhter Nachfrage aufgrund von Urbanisierungstrends, einschließlich Bevölkerungswachstum aufgrund von Lebensstil- oder Arbeitsplatzänderungen“, so Gallas.

Zur Einordnung

Janus International ist einer der größten Ausstatter von Selfstorage-Anlagen in Europa. Zu dem Konzern gehört auch das elektronische Zutrittssystem „Nokē Smart Entry“, unter dessen Label die Sicherheitsumfrage veröffentlicht wurde.

Janus weist nicht aus, wie viele Selfstorage-Betreiber befragt wurden und in welchem Land sie operativ tätig sind. Auch fehlt der Befragungszeitraum.

-Anzeige-



RoldoRent

ROLLBOX



ROLLBRETT



UMZUGSEQUIPMENT EINFACH MIETEN

- ✓ für Profis
- ✓ zuverlässig und nachhaltig
- ✓ 9x in DACH-Region

Auf Wunsch
bundesweite
Anlieferung
und
Abholung

Alle Mietprodukte und Details finden Sie auf www.roldorent.de

☎ +49 (0)2251 149 62-0 ✉ info@roldorent.de

Die Technik-Dienstleister Spie betreut große Logistikzentren

Gerade die größeren Betriebe, die ihre Wurzeln im privaten und vor allem gewerblichen Umzug haben, entdecken immer mehr neue Betätigungsfelder neben ihren klassischen Bereichen. Technisches Facility Management ist eines davon. Spie ist einer der Spezialisten.



Fotos (2): Spiess

Mit seiner Spezialisierung auf technische Serviceleistungen ist Spie einer der größten Spieler dieser Nische auf dem europäischen Markt – laut eigener Darstellung ist man sogar der unerreichte Marktführer mit dieser Qualifikation. Zum Leistungsumfang der technischen Betreuungen gehören Wartungen, Inspektionen und Instandsetzungen von komplexer, hochautomatisierter Gebäudetechnik sowie kontinuierliche Modernisierungen der Anlagen – etwa wenn ein Unternehmen das Ziel verfolgt, den Energieverbrauch zu senken und CO₂-Emissionen zu reduzieren.

Im Februar ließ eine Meldung von Spie aufhorchen: Die technische Betreuung der beiden großen Logistikzentren von Gebr. Heinemann in Hamburg und Frankfurt obliegt jetzt den Rateringer Spezialisten. Heinemann ist einer der weltweit wichtigsten Groß- und Einzelhändler auf dem internationalen Reisemarkt. Das Unternehmen betreibt Duty-Free- und Travel-Value-Shops an

internationalen Flughäfen und Shops an Bord von Kreuzfahrtschiffen sowie an Grenzübergängen.

In den hochautomatisierten Logistikzentren in Erlensee und Hamburg-Altermöhe sind jeweils über 35.000 Artikel wie Parfüm, Spirituosen, Mode und Schmuck verfügbar und werden von dort aus an die Shops und Distributionskunden in rund 100 Ländern geliefert.

„Die Vielzahl und Komplexität der gebäudetechnischen Anlagen in den Logistikzentren erfordert hohe technische Kompetenz und Know-how“, sagt Frank Piroth, Leiter der Niederlassung Süd-Main des Geschäftsbereichs Efficient Facilities von SPIE Germany Switzerland Austria. „Da wir über 70 Prozent der Aufgaben in Eigenleistung erbringen, gewährleisten wir eine hohe Verfügbarkeit der Anlagen. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für den sicheren Betrieb der hochautomatisierten Fördertechnik, die Wareneingang, Hochregallager, Kleinteilelager und Warenausgang miteinander verbindet. Zudem sorgen wir für optimale Bedingungen in den verschiedenen Lagerbereichen, unter anderem in Humidoren, in denen neben der richtigen Temperatur auch die richtige Luftfeuchtigkeit entscheidend ist“.

Die Sicherheitsvorschriften in den Logistikzentren sind mit denen in Flughäfen vergleichbar. Um die zeit- und terminkritischen Logistikprozesse nicht zu beeinträchtigen, sind strenge Sicherheits- und Dokumentationsanforderungen essenziell: „Unsere Mitarbeiter in Erlensee und Hamburg sind speziell geschult und verfügen über eine



Steht jetzt unter der Expertise von Spie Deutschland: das Logistikzentrum von Gebr. Heinemann in Hamburg.

Zuverlässigkeitsüberprüfung gemäß Luftsicherheitsgesetz, da sie aufgrund ihrer Tätigkeit unmittelbaren Einfluss auf die Sicherheit des Luftverkehrs haben“, erklärt Lars Buchwald, Leiter der Niederlassung Hamburg des Geschäftsbereichs Efficient Facilities von Spie Deutschland, die Besonderheit der neuen Aufträge.

Spie Deutschland

Spie – das steht für den Ursprungsnamen „Société Parisienne pour l'Industrie Electrique“ des 1900 gegründeten Unternehmens – ist erst seit 2013 in Deutschland aktiv. Damals wurde die Sparte „Service Solutions“ von der Hochtief Solutions AG übernommen und eine GmbH gegründet. Spie Germany Switzerland Austria, wie die Tochter heutzutage heißt, betreut laut Wikipedia den größten Markt außerhalb Frankreichs. Alleine die in Ratingen ansässige Tochter beschäftigt derzeit rund 20.000 Mitarbeiter, in der gesamten Gruppe sind es über 50.000. 2023 wurde in der Firmengruppe ein Umsatz von 8,7 Milliarden Euro erzielt.

Denken. Machen. Gestalten.

Wir denken an die Sicherheit Ihrer Kunden

Umzüge mit sicherheitsrelevanten Unterlagen leicht gemacht: Unsere Securitybox bietet optimalen Schutz für sensible Daten wie Akten oder streng vertrauliche Dokumente. Perfekt für den sicheren und reibungslosen Transport bei Objekt-, Behörden- und Bürorumzügen.

Starten Sie Ihre Anfrage: 06145 5442-404



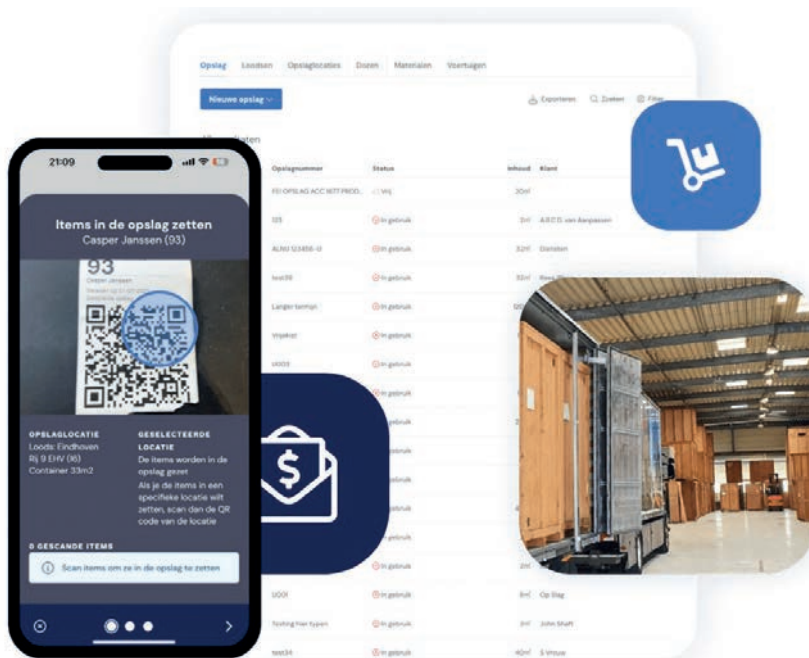
Flexibel bleiben –
weitere Mietprodukte



Newcomer aus Holland

Bas Software für die Benelux

Umzug ist eine der kleinsten Nischen der Logistik – folglich gibt es nur eine sehr beschränkte Auswahl an spezialisierter Business-Software. Die Beneluxländer haben seit fünf Jahren eine neue Wahl: Das Start-up Bas Software bietet ein Komplettpaket.



Kann auch Lager: Der größte Bas-Kunde im Lagerbereich soll 22.000 Abteile in sechs Hallen mit der Software verwalten.

Fotos/Screenshots: Bas (5), BKV (1)

Aus deutscher Sicht verliert man oft ein Gefühl für die Stärke und Größe der Drei-Länder-Union Benelux, also Belgien, die Niederlande und Luxemburg: In diesem gemeinsamen Markt leben rund 28,5 Millionen Menschen – zum Vergleich: Österreich und die Schweiz zusammengenommen haben rund 18 Millionen Einwohner.

Zwei der stärksten Möb- lervverbände Europas

Die drei Länder sind auch extrem wirtschaftsstark, das Bruttosozialprodukt

liegt bei knapp 1.400 Milliarden Euro. Und wer auf den Umzug guckt: Der belgische Dachverband BKV-CBD ist seit Jahren einer der stärksten Motoren für die politische und gesellschaftliche Akzeptanz dieser Branche (siehe auch Seite 23 in dieser Ausgabe) und die niederländische Branchenvertretung Erkende Verhuizers ist der stärkste nationale Verband von Umzugsunternehmen, wenn man die Einwohnerzahl (rund 18 Millionen) des Landes auf die Mitglieder hochrechnet. Über 200 Umzugsunternehmen organisieren sich freiwillig in ihrem Dachverband – diesen Schnitt können so große Verbände

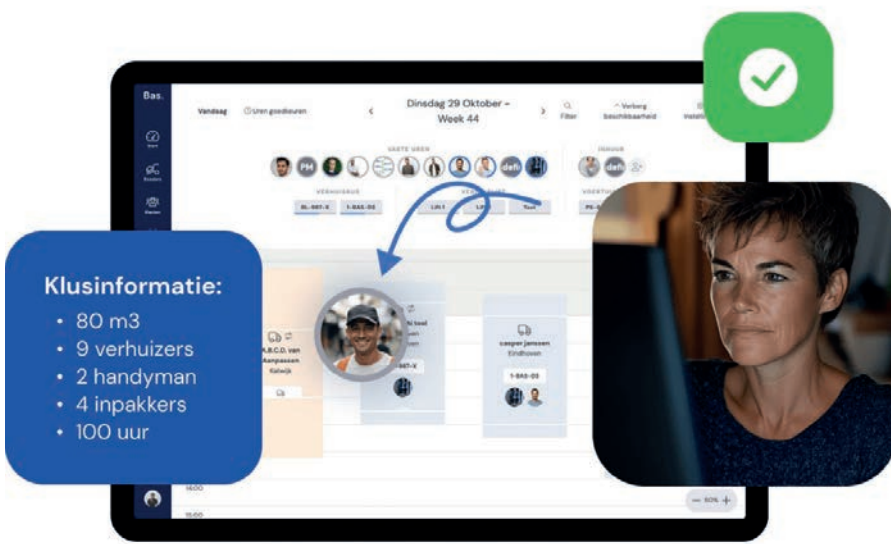
wie in Großbritannien oder Deutschland nicht vorweisen.

Bas Software vor fünf Jahren gegründet

Traditionell arbeitet der Umzugsmarkt, vor allem der niederländische, oftmals mit englischsprachiger Software. Vor rund fünf Jahren, im September 2020, hat sich etwas Entscheidendes geändert: Da ging Bas Software an den Start, ein junges Unternehmen, gegründet von Casper Janssen – er soll vor seinem Start in die Selbstständigkeit als



Gehen aktuell in die Offensive: Bas Software haben sich in der Januarausgabe des belgischen Umzugsverband-Magazins einen vierseitigen PR-Artikel plus Coverpräsenz gekauft.



Klusinformatie:

- 80 m3
- 9 verhuizers
- 2 handyman
- 4 inpakkers
- 100 uur

IT-Spezialist laut Website (bas.software/de) ein Umzugsunternehmen geführt haben, dazu findet sich jedoch keine externe Quelle. Als er sich in diesem Job ein Bein brach, so die Legende, geriet er in eine organisatorische Klemme, weil niemand seinen Job übernehmen konnte. Das war der Punkt, an dem er über Automatisierungen im Umzug nachdachte und an die Entwicklung von Bas ging.

Der zweite Kopf von Bas Software ist ebenfalls ein Janssen – Caspers Bruder Alexander ist der „Code-Guru“ der Firma und erst seit Mitte 2022 an Bord. Er soll bereits seit seinem zwölften Lebensjahr programmieren und hat eine beachtliche Laufbahn als Softwareentwickler in seinem Lebenslauf online gestellt.

Komplettabdeckung aller Geschäftsbereiche

Wer sich die einzelnen Module von Bas Software anschaut, erkennt den branchialen Umfang dieser Software-Suite: Von automatischer Angebotserstellung über Mitarbeiterführung bis hin zum Lager gibt es für jeden Bereich in einer Umzugsspedition ein passendes Softwareangebot.

Mit Schulungen vor Ort und Online-Unterstützung will Bas Software Unternehmen dabei unterstützen, auf ihre Programme zu wechseln. Das haben bisher rund 50 Logistiker getan, der große Durchbruch steht noch aus, auch wenn sich Bas mit diesen Zahlen bereits „Marktführer in der Umzugsbranche in den Niederlanden“ nennt. Der kleinste Kunde soll nur zwei Mitarbeiter haben, der größte 150. Der Umzugsmarkt in Benelux kennt eine striktere Teilung

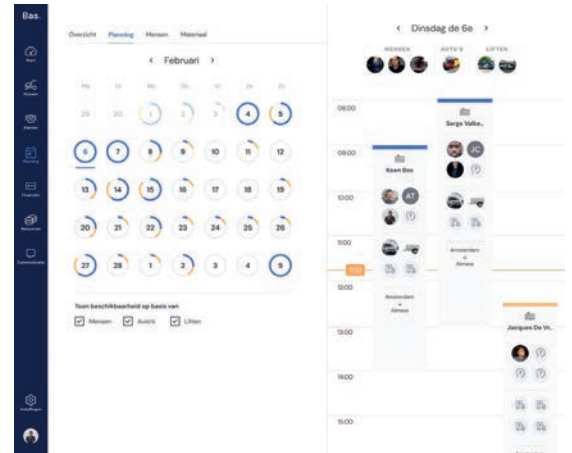
zwischen Umzugsfirmen, die sich auf private oder Projekt-Umzüge spezialisiert haben, dennoch sollen Unternehmen beider Bereiche alle Module für ihre tägliche Arbeit vorfinden.

Die Preise für die Software variieren – sie sind nutzerabhängig gestaffelt, das Nutzerstarterpaket kostet 250 Euro im Monat.

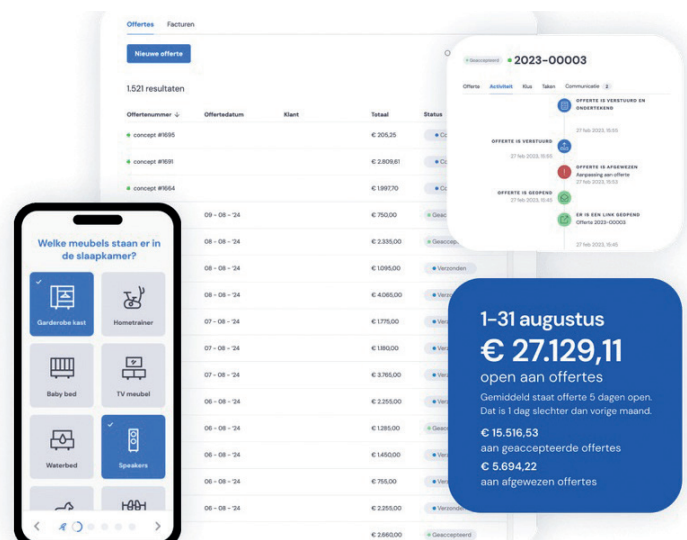
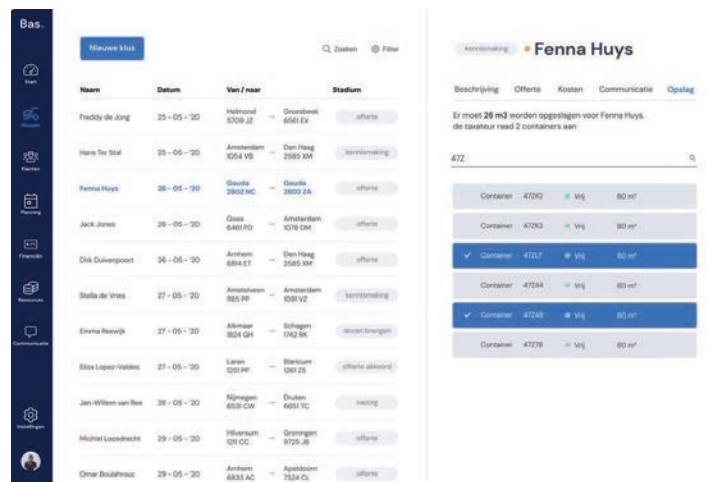
Firmenchef Casper Janssen nennt in einem aktuellen PR-Artikel im Magazin des belgischen Umzugsverbandes* vor allem zwei Gründe, warum sich Neukunden für seine Software entschieden: „Für kleinere KMU ist die Zeitersparnis entscheidend, für größere Unternehmen die Reduzierung der Fehlerquote besonders wichtig“, so Janssen.

Eine Stärke seiner Software sei die Benutzerfreundlichkeit: „Man braucht keine großen Computerkenntnisse, sie ist so konzipiert, dass sie sehr intuitiv funktioniert.“ Das gesamte System ist klassenüblich cloudbasiert.

Eine Besonderheit der Suite soll die Einbindung der gewerblichen Mitarbeiter sein: Diese können ihre aufgewendeten Stunden eintragen und verwalten – selbst Urlaubsanträge lassen sich mit Bas einreichen.



Grafisch durchdacht und sehr visuell angelegt: Das Planungsmodul für die Disposition.



1-31 augustus
€ 27.129,11
open aan offertes
Gemiddeld staat offerte 5 dagen open. Dat is 1 dag slechter dan vorige maand.
€ 15.516,53
aan geaccepteerde offertes
€ 5.694,22
aan afgewezen offertes

*hier geht es zu der Ausgabe:
issuu.com/jozefdeverhuizer/docs/bkv-cbd_magazine_2_nl_issuu

Nachhallende Fortbildung Dachser blaues Lernkonzept

Die „Dachser Blue Box“ ist eine speziell für Mitarbeiter im Logistiklager konzipierte Lernumgebung. Sie hat jetzt den ersten Platz beim „Deutschen Personalwirtschaftspreis“ in der Rubrik „Talent & Learning“ erhalten.



Selbst für schnelle Hubstapler erkennbar: Die Blue Box ist stark gesichert, innen steht ein PC.

Foto: Dachser

Logistiker Dachser hat das Konzept der Blue Box 2022 gestartet, um seinen Beschäftigten im Umschlaglager ein niederschwelliges Lernangebot zu ermöglichen. Im Kern handelt es sich dabei um nicht anderes als eine schallgedämmte Kabine, in der weitestgehend ungestört digitale Lerninhalte abgerufen werden können. Eine Sichtschutzfolie in der Tür sowie ein Raffrollo im Fenster sollen zusätzlich vor Ablenkung in beide Richtungen ablenken. Folglich wundert es nicht, dass bei der Box alle sicherheitsrelevanten Aspekte wie Lärmreduzierung, ein Anfahrerschutz oder eine TÜV-zertifizierte Lüftung berücksichtigt wurden. Ein Stahlboden sowie Sicherheitsglas machen die Box zusätzlich sicher. Konzipiert wurde die Blue Box speziell

für gewerbliche Mitarbeiter, die weder einen eigenen Schreibtisch-Arbeitsplatz noch Zugang zum digitalen Trainingskatalog der „Dachser Academy“ haben, der innerbetrieblichen Fortbildungseinrichtung des Logistikdienstleisters.

Homogener Lernstandard für alle

„Wir waren lang auf der Suche nach einer optimalen Schulungslösung für das Umschlaglager“, erzählt Christina Müller – sie ist die Leiterin der Dachser Academy. „Die Blue Box erweitert und verbessert das Weiterbildungsangebot in unseren Niederlassungen, wo Lernen und Trainings zum Teil unterschiedlich gehandhabt werden mussten.

So schaffen wir einen homogenen Lernstandard und gleiche Voraussetzungen.“ Die Niederlassungen haben so die Möglichkeit, die Lerninhalte über eine Software individuell zu erstellen und auf ihre lokalen Begebenheiten anzupassen. Mittlerweile sind acht Boxen in sieben Niederlassungen aufgestellt, rund 2.000 Personen nutzen sie – 15 weitere Boxen befinden in Produktion, von denen bereits acht Stück fest verplant sind (Stand: November 2024).

Dass die Akzeptanz unter den Mitarbeitern gut ist, zeigen die hohen monatlichen Nutzungsraten. Teilweise greift auch kaufmännisches Personal auf das Angebot zurück.

Ein weiterer Vorteil ist die KI-unterstützte Übersetzung der Trainings in verschiedene Sprachen, sodass die Mitarbeiter beispielsweise Pflichtschulungen in ihrer jeweiligen Muttersprache absolvieren können. „Der Zugang zum Lernen muss so einfach wie möglich sein“, sagt Müller. „Lange Passwörter und Sonderzeichen beim Log-in für Schulungen sind dabei bisweilen schon ein Hindernis. All das haben wir in unserem Konzept berücksichtigt. Denn Lernen ist bei uns – auch während der Arbeitszeit – ausdrücklich erwünscht.“

Mitte November 2024 wurde Dachser für seine Blue Box mit dem „Deutschen Personalwirtschaftspreis“ in der Rubrik „Talent & Learning“ in Frankfurt ausgezeichnet. Er zeichnet seit über 30 Jahren zukunftsweisende Projekte im Bereich Human Resources aus und gilt als einer der renommiertesten Preise im Bereich Personalwirtschaft.

Theresia Gläser

Bildungsträger insolvent Förderung zum Logistikmeister

Hat der Teilnehmer die fälligen Lehrgangsgebühren für den Besuch einer Meisterschule in voller Höhe an den Bildungsträger gezahlt und endet die Fortbildung vorzeitig wegen Insolvenz, so muss er den Maßnahmebeitrag nicht anteilig zurückzahlen.

Ab August 2021 nahm der in Duisburg wohnhafte Kläger an einer auf rund 20 Monate angelegten Fortbildung zum Logistikmeister bei einem privaten Bildungsträger teil. Die Lehrgangsgebühren in Höhe von etwa 4.500 Euro zahlte der Kläger wie vereinbart kurz nach Beginn der Fortbildung an den Träger. Die Bezirksregierung Köln bewilligte ihm antragsgemäß einen Maßnahmebeitrag in Höhe der Lehrgangsgebühren, davon zur Hälfte als Zuschuss. Ungefähr zehn Monate nach ihrem Beginn endete die Fortbildung, weil der Träger insolvent geworden war. Der Kläger hatte bis dahin an sämtlichen Unterrichtsstunden teilgenommen.

Die Bezirksregierung setzte daraufhin den Maßnahmebeitrag auf rund 2.300 Euro fest und forderte vom Kläger einen Zuschussanteil in Höhe von knapp 1.100 Euro zurück. Auf die daraufhin erhobene Klage hob das Verwaltungsgericht Düsseldorf den Neufestsetzungs- und Erstattungsbescheid der Bezirksregierung auf. Die dagegen gerichtete Berufung des Landes Nordrhein-Westfalen hatte vor dem Oberverwaltungsgericht keinen Erfolg.

Zur Begründung wurde im Wesentlichen Folgendes angeführt: Nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz habe der Fortbildungsteilnehmer den Maßnahmebeitrag nur in dem Umfang zu erstatten, in dem die Lehrgangsgebühren noch nicht fällig geworden sind, wenn er die Maßnahme aus wichtigem Grund abgebrochen und bis zum Abbruch regelmäßig an der Maßnahme teilgenommen hat. Diese Regelung sei zwar nach ihrem Wortlaut hier nicht

unmittelbar anwendbar, weil der Kläger die Fortbildungsmaßnahme nicht abgebrochen hat. Denn der Abbruch setzt einen eigenen Willensentschluss des Teilnehmers zur Aufgabe des Fortbildungsziels voraus, an dem es hier fehlt; die Beendigung der Maßnahme beruht vielmehr auf der Insolvenz des Bildungsträgers und damit einem außerhalb des Einflussbereichs des Klägers liegenden Umstand. Auf diese Konstellation ist die Vorschrift jedoch entsprechend anzuwenden. Insbesondere ist die Sach- und Interessenlage mit dem ausdrücklich geregelten Fall des Abbruchs der Maßnahme aus wichtigem Grund vergleichbar.

Wer regelmäßig teilnimmt, ist sicher

Der Gesetzgeber ging bei dieser Privilegierung davon aus, dass dem Teilnehmer bei Abbruch der Maßnahme die Lehrgangsgebühren in der Regel nicht vom Fortbildungsträger erstattet werden und dass ein Abbruch aus wichtigem Grund regelmäßig unverschuldet erfolgt. Diese beiden Annahmen beanspruchen erst recht Geltung, wenn das vorzeitige Ende der Maßnahme auf den vom Teilnehmer nicht zu verantwortenden Eintritt der Zahlungsunfähigkeit des Bildungsträgers zurückgeht. Vor allem war hier schon bei Erlass des Neufestsetzungs- und Rückforderungsbescheides davon auszugehen, dass der Kläger und andere Betroffene in gleicher Lage keine anteilige Erstattung von Lehrgangsgebühren seitens des

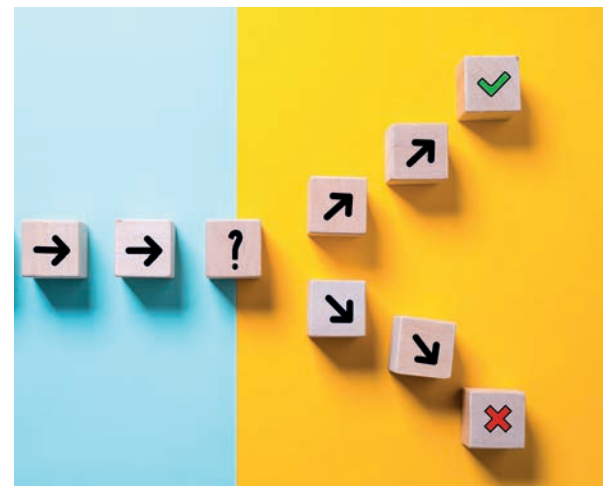


Foto: Adobe Stock / fotogestoeber

Bildungsträgers im Zuge des Insolvenzverfahrens zu erwarten hatten. Denn der Insolvenzverwalter hatte zuvor Masseunzulänglichkeit angezeigt. Auch waren die kompletten Lehrgangsgebühren im Zeitpunkt der Beendigung der Maßnahme bereits fällig gewesen und an den Bildungsträger bezahlt worden. Die Fälligkeit ergab sich aus einer den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Bildungsträgers entsprechenden Zahlungsvereinbarung. Schließlich hatte der Kläger bis zum vorzeitigen Fortbildungsende auch regelmäßig am Unterricht teilgenommen. Weitere rechtliche Grundlagen für eine anteilige Rückzahlungspflicht des Klägers kamen nicht in Betracht.

Das Oberverwaltungsgericht hat die Revision nicht zugelassen, jedoch kann Beschwerde zum Bundesverwaltungsgericht eingelegt werden.

OVG NRW, Az.: 12 A 286/23, I. Instanz: VG Düsseldorf, Az.: 21 K 5813/22

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 / p1clease

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

04/2025



21.03.2025

06145 / 5442 - 400
info@brandeisweb.de

Profis helfen

PLZ 00000 – 09999

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

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




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


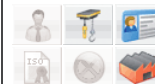



PLZ 20000 – 29999

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




Adelante GmbH
Bernstorffstraße 117
22767 Hamburg
info@adelante-umzuege.de
Tel.: +49 40-43 25 16 17


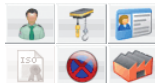



Max Füllgraf Kieler Möbelspedition GmbH
Wittland 20a
24109 Kiel
www.umzug-fuellgraf.de
info@umzug-fuellgraf.de
Tel.: +49 431-56 78 90
Kontakt: Martin Schuries




PLZ 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


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




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




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

Nur
€ 25,-
monatlich

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




Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kunden

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße 12
01234 Musterstadt



Ihre Leistungssymbole

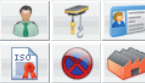
Profis

PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

Herzogenbuscher Straße 17
54292 Trier

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



PLZ 70000 – 79999

Rembold GmbH Euromovers

Zuffenhauser Str. 69
70825 Korntal-Münchingen

www.rembold-umzug.de
info@rembold-umzug.de
Tel.: +49 711 838 9000



PLZ 80000 – 89999

Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

Planegger Str. 125
81241 München

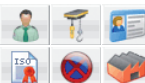
www.spedition-cramer.com
info@spedition-cramer.com
Tel.: +49 89-35 60 77



VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

Hauptstr. 122
57074 Siegen

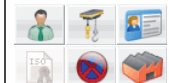
www.vhdw-umzuege.de
info@vhdw-umzuege.de
Tel.: +49 271-250 168 32
Kontakt: Dirk Valkanov



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

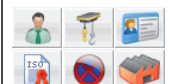


PLZ 90000 – 99999

EsenTrans Umzüge

Alfred-Nobel-Straße 7
97080 Würzburg

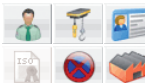
www.esentrans.de
info@esentrans.de
Tel.: +49 931 299 95 706
Kontakt: Ali Esen



PLZ 70000 – 79999

SpediFly GmbH Spedition & Umzug

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



PLZ 80000 – 89999

Klaviertransporte Hörmann GmbH

Elly-Staegmeyr-Straße 14
80999 München

www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



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	Compass Mobility Solutions GmbH, Tel.: 06132-7906624, rates@compass-movers.com

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach

Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
ALB Albanien, Kosovo	Mazedonien/Bosnien/Serbien/Kroatien	lfd.	90 cbm	13156	Berlin	Scholz Umzüge Möbelspedition GmbH, Tel.: 030-4769080, info@scholztransport.de
Benelux		wtl.	100 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
DK Dänemark		lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
GBR England	Benelux	lfd.	100 cbm	20537	Hamburg	Krügel GmbH, Tel.: 040-25303629, o.borcher@kruegel-hamburg.de
GBR England		lfd.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
EST Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
FRA Frankreich		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
FIN Finnland	direkt/Dänemark/Schweden	mtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
FIN Finnland		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
GR Griechenland		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
GR Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
IE Irland		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT Italien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT Italien	Österreich	mtl.	bis 100 cbm	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
JP Japan		lfd.	bis 60 cbm	40472	Düsseldorf	NIPPON EXPRESS GMBH, Tel.: 0211-96550
HR Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
MT Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
N Norwegen	Dänemark/Schweden	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
AT Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
AT Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
PT Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
PT Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
PT Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
PT Portugal	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
RUS Russland (Moskau)	Weißrussland/Ukraine	lfd.	85 cbm	56218	Koblenz	FROESCH, Tel.: 0261-27080, info.koblenz@froesch.de
RUS Russland (Moskau)		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
S Schweden	Dänemark	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
CH Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
CH Schweiz		wtl.	95 cbm	85609	Dornach b. München	Umzüge Pointvogel, Tel.: 089-620550-0, info@pointvogel.de
CH Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
CH Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
E Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
E Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
E Spanien		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
E Spanien	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
E Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
E Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
TR Türkei		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
TR Türkei		rgl.	bis 100 cbm	61169	Friedberg	MTL Umzüge GmbH, Tel.: 06031-1617314, umzug-tuerkei@mtl-moving.com
TR Türkei		wtl.		90765	Fürth	Tekin Transport GmbH, Tel.: 0911-37 47 32 61, tueurkeiumzug@tekintransport.de
HU 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
DK Dänemark	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
FIN Finnland	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
N Norwegen	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
S Schweden	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de

Linienverkehr

Regelmäßiger Linienverkehr nach Deutschland von



Von	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
Benelux		wtl.	100 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144 - 831123, info@speditiontrautwein.de
Estland	Litauen/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P Spedition, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Irland		lfd.	100 cbm	55469	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	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
Österreich		wtl.	bis 80 cbm	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
Portugal	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
Schweiz		lfd.	bis 90 cbm	78333	Stockach	Wacker Umzug GmbH & Co. KG, Tel.: 07771-8759890, info@wacker-umzug.de
Spanien	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P Sped, Tel.: 08166-9918-30, busch@bp-sped.de
Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
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 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Kiel	Stuttgart	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Kiel	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
Hamburg	Sylt	lfd.	nach Bedarf	22525	Hamburg	DEGELA GmbH, Tel.: 040-222377, info@degela.de
Hamburg über Köln	München	lfd.	nach Bedarf	22767	Hamburg	Adelante GmbH, Tel.: 040-43251617, info@adelante-umzuege.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

Friedrich-Friedrich: „Ausbildungsbotschafterbetrieb 2025“

Die IHK Darmstadt Rhein Main Neckar hat den Griesheimer Umzugsspezialisten Friedrich-Friedrich als „Ausbildungsbotschafterbetrieb 2025“ ausgezeichnet. Neben Friedrich Friedrich wurden noch fünf weitere Unternehmen in dieser Kategorie ausgezeichnet. Damit würdigt die IHK das Engagement der Unternehmen, seine Auszubildenden aktiv in die Berufsorientierung einzubinden. Yousra Haddouti (Bild), Auszubildende bei Friedrich-Friedrich, und Björn Dietzel (Bild r.), Teamleiter Disposition, nahmen die Auszeichnung Anfang Februar entgegen. „Als Ausbildungsbotschafterin gibt Yousra Haddouti Schülern Einblicke in die duale Ausbildung“, so Friedrich-Friedrich in einer Mitteilung. „Sie berichtet aus erster Hand von ihren Erfahrungen, den Vorteilen praxisnaher Ausbildung und beruflicher Perspektive.“



Foto: Fr. Friedrich

Dabei seien Flexibilität und Spontanität seitens Azubis und Ausbildern gefragt, denn Schulen würden sich häufig recht kurzfristig mit Anfragen an die IHK wenden. Der Logistiker stellt Haddouti für diese Einsätze frei. „Nur echte Auszubildende sind authentisch“, meint Torsten Heinzmann (l.), Teamleiter des Bereichs Ausbildung der IHK. Er sieht im Ausbildungsbotschafter-Programm ein wesentliches Instrument im Wettbewerb um Nachwuchskräfte: Die direkte Ansprache durch junge Menschen auf Augenhöhe mache es Schülern einfacher, sich eine Meinung über ihre beruflichen Möglichkeiten zu bilden.“

AGS Movers: Auftaktveranstaltung zum 50-jährigen Bestehen

AGS Movers feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Bestehen mit einer Reihe von Veranstaltungen und Treffen. Den Auftakt haben die Teams aus Aruba, Bonaire, Sint Maarten und Curaçao (Bild) Mitte Februar gemacht: „Dieses Treffen repräsentiert mehr als nur 50 Jahre Geschäftstätigkeit – es ist eine Feier der aufgebauten Beziehungen, der überbrückten Entfernungen und der Exzellenz, die über Kontinente hinweg erbracht wird“, so AGS. „Mit den Auftaktfeierlichkeiten in der Karibik zeigen wir unseren Kern: Menschen über Grenzen hinweg zusammenzubringen und unvergessliche Momente zu schaffen.“



Foto: AGS Movers

Relogg geht baden – im Eiswasser des Spitzingsees



Fotos (2): Relogg

Für eine kleine Gruppe engagierter Möbeler ist es ein unverrückbarer Termin im Kalender, das Chefseminar am Spitzingsee, dieses Jahr offiziell von Berater und Coach Frank Lierz geleitet. Auch die Büromöblierungsspezialisten der Relogg waren mit einem Team vor Ort – und das ging wortwörtlich baden. Die Idee, ins eiskalte Wasser des Spitzingsees zu steigen, hatte Michael Paulus, Geschäftsführer von Paulus aus Garching (2.v.l.). Mit ihm ins kalte Wasser wagten sich Markus Wagner, Geschäftsführer von Geuer aus Senden (v.l.), Justis Kühne von Kühne aus Dortmund, Krügel-Kopf Alexander von Drathen und Relogg-Geschäftsführer Julien Jourdan.

Aus der Mottenkisten der Geschichte

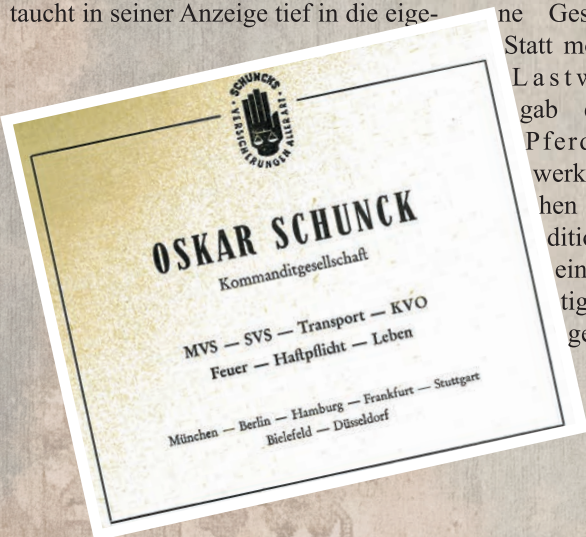


Wer vor der Jahrtausendwende groß geworden ist, der kennt sie noch, die „Allianz fürs Leben“ oder den „Hallo Herr Kaiser“ von der Hamburg-Mannheimer, vielleicht auch noch „Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg“ von der Nürnberger Versicherung. Was die wenigsten kennen dürften: Die fachspezifische Werbung,

mit der um Umzugsspediteure geworben wurde. Mit unserer aktuellen Mottenkiste geht es exakt 65 Jahre zurück ins Jahr 1960. Wer etwas auf sich hielt und seinen Kunden Präsenz zeigen wollte, der inserierte im „Möbeltransport-Adressbuch der Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft Möbeltransport e.V. angeschlossenen Mitgliedsverbände“ – diesen sperrigen Titel trug das Verzeichnis tatsächlich seinerzeit.

Tradition und Geschichte

Die Christian Firmennich GmbH als Vertretung der Nord-Deutschen Versicherungs-Gesellschaft (die übrigens vor genau 50 Jahren, nämlich 1975, von der eingangs erwähnten Hamburg-Mannheimer übernommen und in „Hamburg-Mannheimer Sachversicherungs-Aktiengesellschaft“ umbenannt wurde) taucht in seiner Anzeige tief in die eigene Geschichte.



Statt moderner Lastwagen gab es ein Pferdewerk zu sehen – Tradition ist ein gewaltiges Gut gewesen.

Nüchternheit statt „schunckeln“

Härter könnte folglich der Kontrast nicht ausfallen, wenn der Blick auf die nüchterne Sachlichkeit von Makler Oskar Schunck fällt. Keine Grafik, keine Schnörkel, noch nicht einmal ein Claim wurde für den Werbeauftritt im Möbeler-Verzeichnis gewählt. Geschadet hat es den Schunckies nicht, sie sind bis heute einer der beiden großen Namen in Sachen Versicherung für Umzugslogistiker.

„Deutschland in den Grenzen von 1937“

Der andere große Name ist selbstverständlich die Kravag. Die gehören seit 1999 zur R+V-Gruppe und im selben Jahr wurde auch erst die Kravag-Logistic-Versicherungs-AG“ ausgegründet – aber das ist eine andere Geschichte in der Geschichte. Das aus heutiger Sicht Ungewöhnliche an der 1965er Kravagwerbung ist weniger die invertierte Darstellung und der mutige Einsatz von sehr viel Druckerschwärze, sondern die abgebildete Deutschlandkarte: Sie zeigt alle ehemaligen Besatzungszonen und Ostgebiete. Wer jetzt unruhig vom linken auf den rechten Fuß trippelt, kommt schnell ins Schlingern: Die BRD erkannte erst 1970 mit dem Warschauer Vertrag die Oder-Neiße-Grenze bindend als polnische Westgrenze an, 1990 zementierte im vereinten Deutschland dann der „Zwei plus Vier“-Vertrag die Nachkriegsordnung. Die offizielle Darstellung der Kravag war 1960 zeitgemäß und folglich sehr weit verbreitet.





Fotos (3) Hasenkamp

Hasenkamp bringt Zwei-Tonnen-Teilchendetektor im CERN ein

Speziallogistiker Hasenkamp hat einen zwei Tonnen schweren und hochsensiblen Teilchendetektor für den „Large Hadron Collider“, den größten Beschleuniger der Welt am Cern, von den Niederlanden in die Schweiz verbracht. Der Transport begann am Nikhef, dem niederländischen Institut für Teilchenphysik, und führte zur „Detector Assembly Facility (DAF)“ am Helmholtz-Forschungszentrum „DESY“ in Hamburg. Diese Strecke bildete die erste Etappe auf dem Weg zum finalen Ziel: dem CERN in Genf, Schweiz. Hasenkamps Geschäftsbereich „Final Mile Services“ hatte die

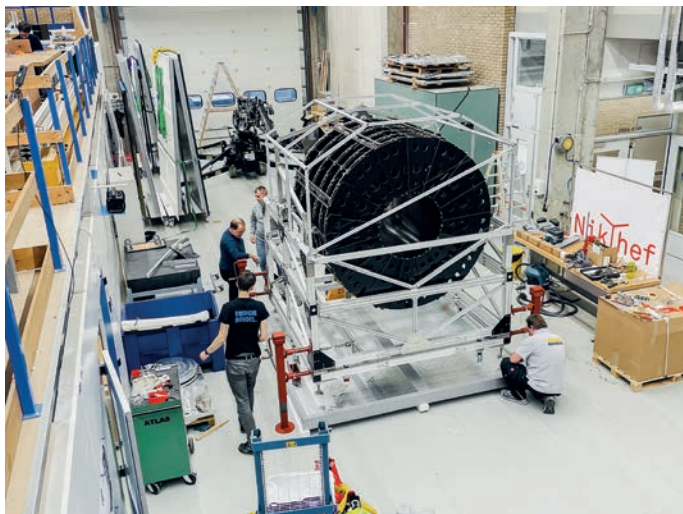
Transportaufgabe übernommen: „Dieser Auftrag war eine besondere Herausforderung, die wir mit einer speziell entwickelten schwingungsarmen und klimastabilen Transportlösung meistern konnten“, erklärt Thomas Bräuning, Geschäftsführer von Hasenkamp Final Mile Services.

Für die Endkappe des Atlas-Detektors wurde eine maßgeschneiderte Transportbox entwickelt: Mit einer Größe von 3 mal 3 mal 3,5 Metern und einem Gewicht von 1,8 Tonnen gewährleistete sie die notwendige stabile Umgebung für die empfindliche Kohlefaserstruktur. Die Box ist mit 8,5 Zentimeter dickem



Material aus der Raumfahrt isoliert und hält Temperatur und Feuchtigkeit über 72 Stunden konstant. Spezielle Lagerungsdämpfer verhindern doppelten Schocks während des Transports.

Während der Reise wurden Sensoren zur Überwachung von Temperatur, Feuchtigkeit und Vibration eingesetzt. Die gesammelten Daten dienen der Optimierung des nächsten Transports. „Die hohen Anforderungen an Stabilität und Klimakontrolle sind entscheidend, um Schäden an der Struktur zu vermeiden“, erläutert Bräuning. „Der Transport war zugleich eine Generalprobe für die spätere Lieferung der fertigen Endkappe nach Genf.“ Hasenkamp begleitet das Projekt langfristig und wird gleich einen doppelten Transport nach Genf verantworten: Sowohl die bei DESY in Hamburg gebaute als auch die Schwesterendkappe von Nikhef in Amsterdam werden in zwei Fahrten zum CERN gebracht und dort im Zuge eines von langer Hand geplanten Umbauzeitfensters eingesetzt.



Setzt zu: Stoßbelastungen im Containerumschlag untersucht

Um die richtige Form der Ladungssicherung zu wählen, müssen Unternehmen wissen, welche Beschleunigungen während des Transports auf die Güter wirken. Andernfalls kann es zu schweren Schäden an den Transportmitteln und der Ladung kommen.

Für Lkw, Zug und Schiff sind die jeweiligen Beschleunigungswerte bekannt. Aber welche Belastungen wirken während des Containerumschlags auf die Güter? Das hat der Bremerhavener Logistikstudent Bennet Krause während einer Projektarbeit untersucht. Dafür rüstete er einen Container mit speziellen Messgeräten aus.

Sicherheitsrisiko Containerumschlag

Beim Transport von Gütern wirken immer Beschleunigungskräfte auf die Ladung. Dass derzeit noch nicht hinreichend bekannt ist, wie hoch diese beim Containerumschlag sind, kann ein Sicherheitsrisiko sein. Die Ladung wird zwar so gesichert, dass sie den zu erwartenden Beschleunigungswerten der Transportmittel standhält, für die Verladung in den Häfen könnte diese Sicherung jedoch zu gering sein. Die Gefahr ist, dass sich Ladung unbemerkt im Container verschieben kann, wenn sie nicht ausreichend gesichert ist.

Untersucht hat Krause die Stoßbelastung, die beim Containerumschlag mittels Reachstacker entsteht: Dies ist ein kranähnliches Fahrzeug, das sehr wendig ist und somit die Container besonders platzsparend abstellen kann. Der Student hat dabei mit Datenloggern gearbeitet, also mit elektronischen Messgeräten, die verschiedene Werte gleichzeitig aufnehmen. „Die Transportbelastungen, die beim Umschlag mittels eines Reachstackers zu erwarten sind, entstehen durch die typischen

Bewegungen des Transportmittels, zum Beispiel Drehungen, das Bremsen und Anfahren, das Absetzen des Containers und die Bewegungen beim Überfahren unebener Böden“, erklärt Krause.

Bei Drehungen entstehen Beschleunigungen in Querrichtung, beim Bremsen und Anfahren in Fahrtrichtung und beim Absetzen des Containers in vertikaler Richtung. Bei unebenen Böden entstehen Beschleunigungen in allen horizontalen und vertikalen Richtungen. Zudem setzte Krause auf GPS-Ortung, sodass sich die Werte genau bestimmten Teilen des Transportwegs zuordnen ließen. Die Aufzeichnungen der Datenlogger zeigen, dass die Transportbelastungen beim Umschlag per Reachstacker über den Werten liegen, die bei der Berechnung der notwendigen Ladungssicherheit einbezogen werden.

„Beim Umschlag von Containern sind die höchsten Beschleunigungen für gewöhnlich beim Absetzen des Containers zu messen. Ein Datenlogger hat jedoch die höchsten Beschleunigungen in der horizontalen Richtung aufgezeichnet“, so der Student der Hochschule Bremerhaven. „Das stellt für die Ladungssicherung ein höheres Risiko dar, da Container in Längs- und Querrichtung gegen weniger g-Kräfte gesichert werden als in vertikaler Richtung.“

Im zweiten Teil griff Bennet auf eine Untersuchung aus 2021 seines Studienbetreuers zu, in der die Reise eines Containers von Bremerhaven nach Busan, bei dem er mehrfach umgeschlagen wurde, im Mittelpunkt stand: „Während des Transports mit Schiff und Lkw gab es, wie erwartet, keine hohen



Stößt gerne etwas an: Logistikstudent Bennet Krause.

Foto: privat

Beschleunigungen. Anders sah dies aber beim Containerumschlag aus. Dort wurde an einer Stelle sogar das Achtzehnfache von dem gemessen, was eigentlich auf die Ladung wirken dürfte. Die Ladungssicherheit könnte dadurch beschädigt werden“, sagt Krause. Eine Erklärung für diese Werte hat er auch: „Der Container wurde in dem Hafen mit einer Containerbrücke umgeschlagen. Diese sind nicht nur schwieriger zu bedienen als ein Reachstacker, sondern es geht in den Häfen auch immer um Zeit. Wenn es schnell gehen muss, wird nicht so sanft mit den Containern umgegangen.“

Nadine Metzler



Fotos/Bilder: Mobbbit



Das Umzugsunternehmen „Bollenhut-Bertil“ im Schwarzwald gibt es genauso wenig wie den „Lederhosen-Luis“ im Allgäu oder die „Fischers Fritze“-Möbelspedition an der Küste: Regionalität und Identität definiert der deutsche Umzug eben gänzlich anders als etwa Mexiko.

Mobbing auf mexikanisch

Das Umzugs-Start-up Mobbbit

Seit 2017, Donald Trumps erster Amtszeit als US-Präsident, baut Amerika an der Mauer zu seinem großen südlichen Nachbarn. Wir haben einmal uns auf die Leiter gestellt, über das Bollwerk geguckt und in Mexiko das pffiffige Umzugs-Start-up „Mobbbit“ entdeckt.

Dort gibt es seit 2019, was es in der „Alten Welt“ schon etwas länger gibt: ein Start-up, das sich auf die Fahnen geschrieben hat, den Umzug zu revolutionieren, indem es als reiner Onliner auftritt. Der kleine Unterschied: Auf den Social-Media-Seiten wird so ziemlich jedes Klischee des mexikanischen Lifestyles bedient, das man kennt, allen voran Sombrero, Schnauzbart und Poncho – nur der Tequila fehlt auf den quietschbunten Comic-Bildern, mit denen gewonnen wird.

Kindliche Bildsprache erst seit Ende 2023

Diese grelle, kindliche Bildsprache gibt es übrigens erst seit Ende 2023. In den ersten Jahren war der Außenauftritt generisch und eher unauffällig. „Mobbbit“, so der Name des Start-ups, ist das Produkt von Roberto Carlos Castillo

und Alberto Alejandr  Uria. Die beiden haben es 2019 gegründet und führen es bis heute; ein großer Unterschied zum deutschen Pendant Movinga, das neben Skandalen vor allem durch st ndige Geschäftsführerwechsel auffiel. Zusammengefunden hatte sich das mexikanische Unternehmerduo im November 2018. Ihr Ziel war es, einen Algorithmus zu entwickeln, mit dem sich Frachtkosten „in Echtzeit und mit absoluter Präzision“ berechnen lassen, wie es das Wirtschaftsmagazin „Forbes Mexico“ in einem großen Porträt über die Macher von Mobbbit 2023 nannte. Das Geschäftsmodell ist im Infokasten unten rechts auf dieser Doppelseite aufgeschlüsselt.

Das Gr nderduo kommt aus der Tech- und E-Commerce-Branche: Uria arbeitete ab 2013 für Online-Unternehmen wie die Linio Group, Rappi und die Reevolution Consulting Group – bei letzterer stieg er übrigens erst im Januar

2019 ein und blieb dort als COO bis Juli 2022 – dann hatte Mobbbit den Status erreicht, dass er nur noch für „seinen“ Umzugsvermittler arbeiten durfte. Castillo ist der IT-Kopf von Mobbbit, im ersten Berufsweg Ingenieur, im zweiten Betriebswirt – diese Qualifikation erwarb er 2022/2023 durch ein Online-Studium an der Power Business School. Mobbbit hat seinen Hauptsitz in



Figuren, die aus dem Kinderprogramm zu kommen scheinen: So wirbt Mobbbit.



Fotos/Grafiken: Mobbit



Mexiko-Stadt. Dort leben rund 9,2 Millionen Menschen, mit dem Ballungsraum sind es rund 21,3 Millionen. Jeder sechste Mexikaner lebt also im Ballungsraum.

„Umzugsmarkt in Mexiko zu traditionell“

Warum sich die beiden ausgerechnet den Umzug ausgesucht haben, den sie ins Online-Zeitalter bringen wollen, geht aus keiner der verschiedenen Quellen hervor. Das Einzige, was sie demnach störte, war, dass „der Umzugsmarkt noch sehr traditionell funktioniert“, wie es Forbes auf den Punkt bringt.

Das Duo startete zunächst komplett mit eigenem Geld; 2022 konnten laut crunchbase.com in zwei Runden insgesamt umgerechnet rund 140.000 Euro an Fremdkapital eingesammelt werden. Wie hoch die Verluste oder Gewinne

von Mobbit bis heute sind, ist nicht bekannt – 2022 lag der Umsatz nach eigenen Angaben bei 40 Millionen Pesos (knapp 1,9 Millionen Euro), 2023 sollen es bereits 94 Millionen gewesen sein.

In den ersten drei Jahren konzentrierte sich Mobbit auf Mexiko-Stadt – dort soll es auch eine eigene Flotte von 25 Fahrzeugen geben und nicht nur mit externen Dienstleistern, „Mobber“ genannt, gearbeitet werden –, ab 2023 wurde der Umzugsservice auf ganz

Mexiko ausgeweitet, zunächst auf die drei anderen Großstädte des Landes Querétaro, Monterrey und Mérida. Die Mitarbeiterzahl von Mobbit soll inzwischen auf knapp 50 angewachsen sein, dem Magazin Milenio (milenio.com) verriet Urias zudem 2023, dass sie bei einem Umzug im Schnitt 30.000 Pesos (rund 1.400 Euro) Umsatz machen, die Kosten aber nur bei der Hälfte, also rund 15.000 Pesos, liegen. Diese astronomische Spanne ist natürlich nicht nachprüfbar.

Mobbits Geschäftsmodell

Die Entwicklungsarbeit von Mobbit begann mit einem Algorithmus, um im ersten Schritt die Frachtkosten in Echtzeit und absolut präzise berechnen zu können. Dieser führte zum jetzigen Angebotsrechner, der auf mobbit.mx immer noch in seiner nahezu unveränderten Grundform zu finden ist. Nutzer geben Auszugs- und Einzugsort mit genauen Adressen an, hinzukommen Fragen nach dem Stockwerk und einem Aufzug. War anfangs noch an den Anfrager ausgelagert, welches Volumen transportiert werden soll, so übernimmt diese Arbeit heute ein Pulldownmenü mit Räumen, hinter denen sich Grafiken mit den Haushaltsgegenständen befinden, die transportiert werden sollen: eine klassische, abgespeckte UGL. Der eigentliche Umzug lässt sich in mehreren Servicestufen buchen: Als Basis steht die Anmietung eines Lkw ohne Fahrer, wobei er selbst ein- und auszuladen hat, beim Standardpaket rückt eine Kolonne zum Tragen und Verladen an und das Fullservicepaket namens „Black“ beinhaltet dann auch Pack- und Montageservices sowie die Bereitstellung von Umzugskartons oder Mehrwegboxen aus Kunststoff.



Netze statt Stretchfolien

Ladungssicherheit als Mehrweg

Marotech hat ein neues Ladungssicherungsnetz vorgestellt. Seine Besonderheit? Es ist wiederverwendbar und wurde für das Bilden von Ladeeinheiten mit „inhomogener Mischware“ gefertigt. Damit tritt es als Mehrwegprodukt in direkte Konkurrenz zur Stretchfolie.



Foto: Marotech

Marotech nennt sein Ladungssicherungsnetz der Produktlinie MTPro „neuartig und nachhaltig“: Mit dem Netz lassen sich Ladeeinheiten mit höchst unterschiedlichen Waren bilden, die laut Marotech sonst nur mit Stretchfolie gesichert werden können.

Mischwaren auf Trolleys und Paletten

Das neue Ladungssicherungsnetz eignet sich für unterschiedliche Verpackungsgrößen und -gewichte von Mischwaren, die auf Kunststoffpaletten

und Trolleys transportiert werden. „Die Sicherung erfordert nur einen minimalen Zeitaufwand“, sagt Valentin Böhm, Assistent der Marotech-Geschäftsführung. „Das Netz ermöglicht das flexible Bilden von Ladeeinheiten auf unterschiedlichen Ladungsträgern und erfüllt höchste ökologische Ansprüche. Im Vergleich zu herkömmlicher Stretchfolie punkten die Netze durch Wiederverwendbarkeit, Ressourcenschonung und Kosteneffizienz.“

Ursprünglich für Kreuzfahrtreederei entwickelt

Entwickelt wurde das Produkt ursprünglich für eine Kreuzfahrt-Reederei, die damit ihren Verpackungsmüll deutlich reduziert. Marotech stellte aber schnell fest: Das neue Netz eignet sich für nahezu alle Transporte von inhomogenen Mischwaren – vor allem werden der innerbetriebliche Werksverkehr oder der KEP-Bereich genannt, der kleine Logistikzweige Umzug wird

nicht explizit genannt.

Bei der Kreuzfahrt-Reederei dient das Netz für den hochfrequenten innerbetrieblichen Transport zwischen Frachtraum und Cateringbereich, wobei zwei Ladungsträgertypen mit erhöhter Instabilität im Einsatz sind.

Die Netze erfüllen die Anforderungen der DIN 55415:2022-09, welche die Prüfverfahren zur Transportstabilität im intermodalen Verkehr beschreibt. Je nach Bedarf kann die Stabilität der Ladeeinheiten durch eine dynamische Laborprüfung, eine dynamische Fahrprüfung oder eine statische Neigungsprüfung nachgewiesen werden. Die Netze sorgen dafür, dass die Ladeeinheit ausreichend stabil ist, ohne zusätzlichen Arbeitsaufwand für die Mitarbeiter. „Die wiederverwendbaren Ladungssicherungsnetze reduzieren nicht nur den Verbrauch von Einwegmaterialien wie Stretchfolie erheblich, die Sicherung der Ware erfordert keinen zusätzlichen Zeitaufwand und kann von einer einzelnen Arbeitskraft durchgeführt werden“, so Böhm.

Marotech übernimmt alle Blackcat-Patente

Marotech hat bereits im letzten Jahr alle Patente, Lizenzen und Markenrechte sowie den Generalvertrieb der in Deutschland gefertigten Sicherheits-Antirutschmatten der Marke BlackCat übernommen. Seither führt das Unternehmen die Geschäfte der Firma Wado weiter. Zu den Bestsellern der Blackcat-Matten gehört die „Original“ als Einleger für Kisten, Boxen, Schubladen, die universell als Kofferraummatte einsetzbare „Panther“ und die Schwertransporte-Sonderlösung „Tiger“.

E-Laster für die Letzte Meile

DHL baut sein 2-Mann-Handling um

Das DHL 2-Mann-Handling hat diesen Monat seine E-Flotte für eine emissionsarme Zustellung von Groß- und Sperrgut auf der „Letzten Meile“ in Teilen Deutschlands. Zum Einsatz kommen insgesamt 21 neue E-Transporter.

Die Transporter kommen in Niedersachsen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Berlin, Bayern und Baden-Württemberg zum Einsatz.

Die in kleinen Schritten angestrebte Umstellung auf E-Mobilität bei der DHL-Tochter ist Teil des Nachhaltigkeitsprogramms des Konzerns. Deutsche Post und DHL nehmen für sich derzeit mit insgesamt 32.400 E-Fahrzeugen für die Brief- und Paketzustellung die Vorreiterrolle der E-Mobilität in Deutschland in Anspruch. Über 50 Prozent der Zustelltouren im Unternehmensbereich „Post & Paket Deutschland“ sind bereits auf E-Antrieb umgestellt; mit den 21 E-Flitzern startet auch die Umstellung des Fuhrparks für die Zustellung großer und sperriger Güter.

„Mit dem Einsatz der E-Fahrzeuge für die Zustellung auf der letzten Meile gehen wir einen wichtigen Schritt“, sagt Beate Seeher, Geschäftsführerin der DHL 2-Mann-Handling GmbH. „Wir können nun auch vermehrt große und sperrige Waren, wie Möbel, Waschmaschinen



Kommen aus dem fernen Osten: Die neuen E-Flitzer sind vom Typ Maxus eDeliver 9, sie baut die chinesische SAIC-Nutzfahrzeugtochter.

FOTOS (2): DHL 2MH



Die unbekannte Größe: Welchen Aufbau das DHL 2MH verbaut, ist nicht bekannt – folglich fehlen auch das Volumen und die maximale Zuladung. Ab Werk ist der Maxus-Kleinlaster für mehrere Kofferaufbauten vorbereitet.

oder TV-Geräte, beim Endkunden emissionsreduziert zustellen.“

Jedes E-Fahrzeug spart dabei nach eigenen Berechnungen rund 20,4 Tonnen Kohlendioxid-Emissionen und 6.400 Liter Diesel pro Jahr im Vergleich zu einem Verbrenner seiner Kategorie ein. DHL stellt den Antrieb aus eigenem Antrieb um – jedoch können Versender darüber hinaus zusätzliche Öko-Varianten auswählen: Die entsprechenden Versandservices heißen „Gogreen“ und „Gogreen Plus“. Dahinter verbirgt sich die klassische Kompensation der entstandenen Emissionen über weltweite Klimaschutzprojekte, das ist Gogreen, oder der direkten Einsparung von Emissionen durch Reduktionsmaßnahmen

im nationalen DHL-Netzwerk, das ist das Plus. DHL 2-Mann-Handling ist spezialisiert auf den Transport und die Zustellung großer und sperriger Waren. In Deutschland mit insgesamt rund 400 Mitarbeitern – zum Vergleich: Der direkte Mitbewerber und Marktführer Hermes Einrichtungs Service gibt die Mitarbeiterzahl mit „rund 5.000 (inklusive Vertragspartner)“ an und unterhält über 50 Depots.

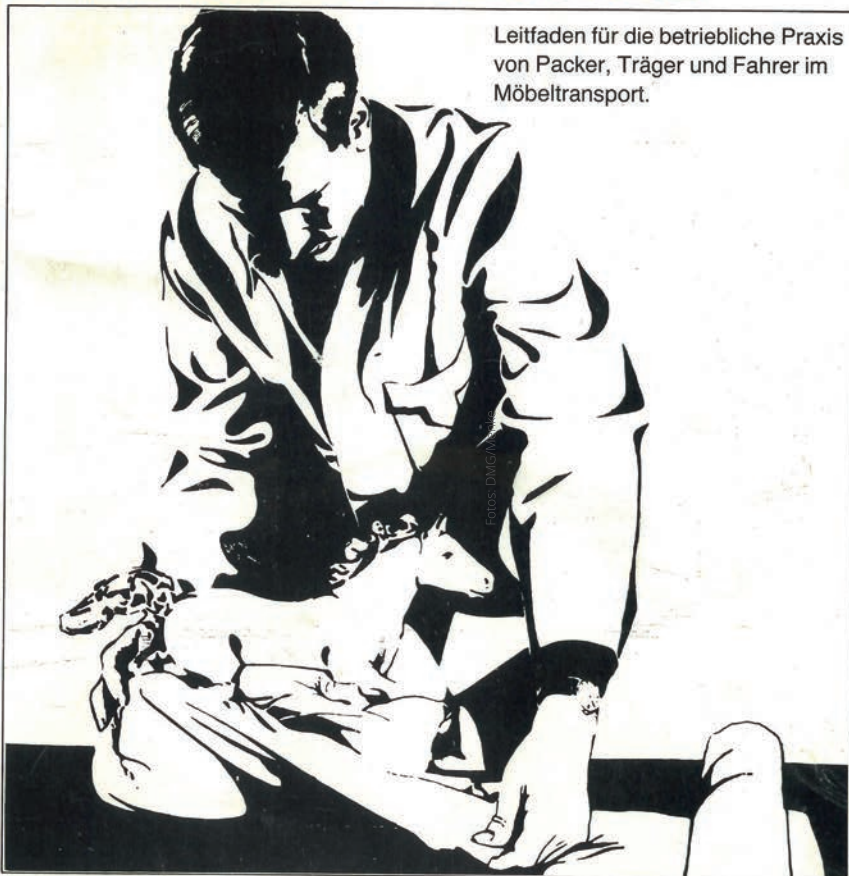
DHL beliefert täglich von seinen beiden Hubs in Ludwigsau und Landsberg über 30 regionale Stützpunktpartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit Sendungen. DHL 2MH ist seit 2020 als ausgegliederte eigenständige GmbH im Markt aktiv.

Die Rückkehr der Legende

Das „Packerhandbuch“, Teil 1

Es gilt als Legende aus einer anderen Zeit und im Verlag haben wir mehr als einmal gehört: „Legt doch endlich das ‚Packerhandbuch‘ neu auf“. Gut. Wir hören endlich auf diese Stimmen. Und bringen ab sofort das Büchlein hier zurück. Allerdings nicht ohne Warnung.

PACKER- HANDBUCH



Leitfaden für die betriebliche Praxis von Packer, Träger und Fahrer im Möbeltransport.

Der „Leitfaden für die betriebliche Praxis von Packer, Träger und Fahrer im Möbeltransport“, so der Untertitel des „Packerhandbuchs“, ist ein Werk aus den ausgehenden 1970er-Jahren. Wir haben die revidierte zweite Auflage von 1981 zur Hand genommen und drucken hier fast alle Inhalte in dieser und den kommenden Ausgaben nach. Die Inhalte wurden seinerzeit von Wolfgang Voigt erstellt, unter Mithilfe einiger AMÖ-Granden wie Walter Beier, Dr. Erich Hebel, Dr. Dieter Kraus und anderen. Herausgegeben hat es damals die „Deutsche Möbeltransport GmbH“. Mit dem „Werner Brandeis Verlag ‚Der Möbelspediteur‘“ liegen alle Rechte zu diesem Werk, inklusive der Illustrationen, jedoch bei unserem Verlag. Daher können wir dem immer wieder geäußerten Leserwunsch Rechnung tragen und das Werk – neu layoutet – nachdrucken. Hier in den Praxis-Tipps.

Redaktionell waren die letzten Ausgaben in diesen Praxis-Tipps mit Fotos aus den 2000er- und 2010er-Jahren bestückt – schlechtes Verhalten und falsches Tragen altert eben nicht. Jetzt gehen wir noch einen Schritt weiter zurück. Viele Illustrationen – eventuell auch Fotos – mögen nicht mehr dem Zeitgeist und der heutigen Gesellschaft entsprechen: Ein gutes Beispiel ist die zeternde „Hausfrau“ (Seite 48), wenn die saubere Wäsche mit verschmutzenden Händen aus dem Schrank geräumt wird. Wir haben die Inhalte, sofern sie nicht inhaltlich vollständig veraltet sind (Stichwort: Entfall der Tarifautonomie), im originalen Wortlaut belassen.

Fast alle Inhalte haben auch heute noch Bestand, zeigen aber auch, wo und wie sich die Welt im Umzug weitergedreht hat. Wer sie mit einem lachenden und einem weinenden Auge lesen mag, macht wahrscheinlich alles richtig. Viel Spaß beim Lesen und (Wieder-)Entdecken von Tipps aus einer anderen Zeit.

Ihre der möbelspediteur-Redaktion

PRAXIS-TIPPS

Retro



1

Einleitung **Warum dieses Handbuch?**

Es soll vornehmlich dazu dienen, Sie an bestimmte Regeln zu erinnern, die Sie zweifellos schon kennen, an die man aber wohl nicht immer denkt.

Diese Regeln helfen Ihnen, sich die Arbeit zu erleichtern, ferner enthält das Handbuch Ratschläge über das Verhalten in besonders schwierigen Situationen, denen man jederzeit gegenübergestellt werden kann.

Warum haben Sie sich zu diesem Beruf entschlossen?

Dies sind wohl die Hauptgründe: Es ist eine Arbeit, die Fachkenntnisse erfordert. Es ist eine abwechslungsreiche Arbeit:

Jeder Tag, jeder Umzug verläuft anders.

Gemeinschaftsarbeit: Ein jeder ist auf den anderen angewiesen, man versucht, in kameradschaftli-



cher Atmosphäre die bestmögliche Leistung zu erbringen.

Selbstständigkeit: Verglichen mit dem Arbeiter in der Fabrik haben Sie den Vorteil, weitgehend selbstständig zu arbeiten, indem Sie sich den Arbeitsablauf nach den gegebenen Erfordernissen einteilen können und somit eine über das normale hinausgehende Verantwortung übernehmen.

2

Verhalten bei der Kundschaft **„Ein Lächeln öffnet alle Türen“**

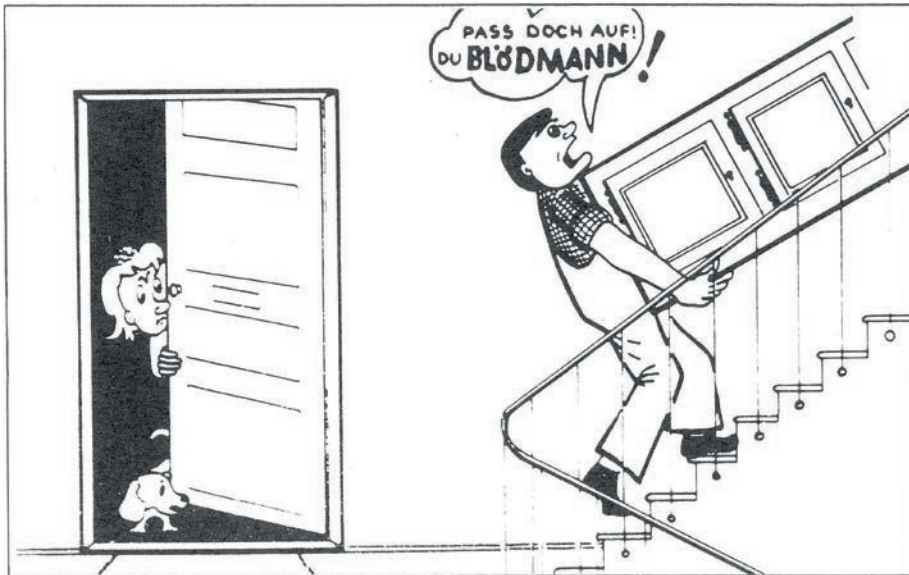
Das Sprichwort „Der erste Eindruck ist der beste“ hat hier seine besondere Bedeutung: Bedenken Sie bitte, dass der Kunde dem Ablauf des Umzugs mit einer gewissen Unruhe und auch Besorgnis entgegen sieht. Vielleicht ist es sein erster Umzug? Was für Sie tägliche Gewohnheit bedeutet, ist für den Kunden ein Ereignis: Was werden das wohl für Leute sein, die da



Eine Kooperation von

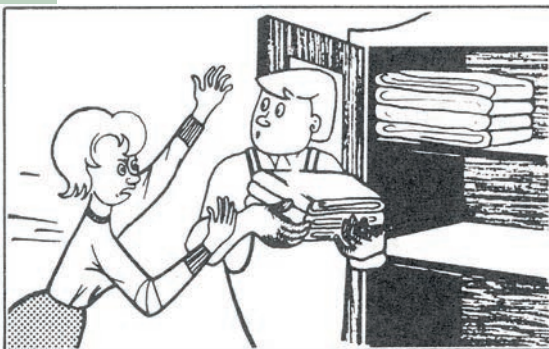
der
möbel
spediteur

DMG
Aktiengesellschaft



kommen? Wie werden sie mit meinem Hab und Gut umgehen? Er wird die Beantwortung dieser Fragen schon beim Eintritt der Umzugskolonnie zu finden versuchen.

Ein freundliches „Guten Morgen“ oder „Guten Tag“ wird bereits den ersten Kontakt herstellen. Dann mustert man



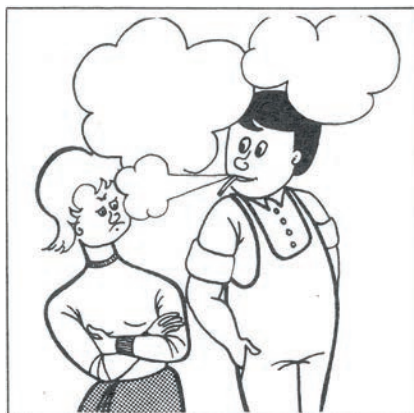
sich: Der Kunde nimmt zur Kenntnis, dass die Männer der Kolonne auch äußerlich einen guten Eindruck machen: frisch rasiert, sauber geputzte Schuhe, saubere und einheitliche Arbeitskleidung. Man ist angenehm überrascht und die anfänglichen Bedenken schwinden. Ihre Aufgabe ist es nun, alles zu tun, um durch sorgfältige Arbeit und Zuvorkommenheit, durch gutes Arbeitsklima und beste Leistung den Kunden zufriedenzustellen und dadurch zum guten

Ruf ihrer Firma beizutragen.

Gehen Sie nicht mit schmutzigen Händen an Wäsche, Geschirr oder andere empfindliche Dinge. Man macht auch keine Bemerkungen über persönliche Sachen des Kunden, auch dann nicht, wenn Sie glauben, unbeobachtet oder ungehört zu sein!

Der Kunde hat oft andere Interessen als Sie. Respektieren Sie das, denn Sie sind in seiner Wohnung. Rauchen Sie nicht während der Arbeit. Auch in der Pause sollte man in der Wohnung des Kunden nur rauchen, nachdem man um Erlaubnis gefragt hat.

Auch wenn es mal beim Tragen nicht so klappt, wie es eigentlich sollte: Schreien Sie den Kollegen nicht gleich an, dass es alle Hausbewohner hören!



Der Extra-Tipp: Die DMG-Schulungsorte, 2

Drei entsprechend ausgestattete Schulungsstandorte unterhält die DMG in Deutschland und Österreich; nachdem es in der letzten Ausgabe nach Pulheim bei Köln ging, dem nördlichsten Standort, geht es jetzt ins Rhein-Main-Gebiet,



nach Flörsheim. Seit rund zwei Jahren ist der Schulungsraum nicht mehr an die Konzernzentrale angegliedert, sondern liegt in einem anderen Stadtteil von Flörsheim, im vorgelagerten Weilbach. Dort, im ersten Stock über der „Niederlassung Mitte“, befindet sich der „Freiraum“, die größte Schulungsstätte der DMG. Eine moderne Einrichtung trifft auf gemütliche Rückzugsecken, zudem lässt sich der praktische Teil von Schulungen auch in der großen Abholhalle der DMG umsetzen. Der



Seminarstandort Flörsheim verfügt zudem über mehrere Übungsschränke zum De- und Remontieren.

PRAXIS-TIPPS

Dinge, die man so nicht tun sollte, 2: Wir plantschen in der PC-Wanne

In unserer neuen losen Reihe missbrauchen wir Produkte aus dem Umzug. Mal so, wie man es im Alltag macht und mal so, dass es beim Zugucken wehtut. Kandidat Nummer 2 heißt PC-Wanne. Und was macht man in einer Wanne? Selbstverständlich baden!

Es mag dem einen oder anderen hierzulande nicht so vorgekommen sein, aber der Sommer 2024 war der heißeste seit Beginn der Aufzeichnung. Weltweit. Das sagt nicht irgendwer, sondern der Copernicus-Klimawandeldienst und der gehört ganz offiziell zur EU. Die globale Durchschnittstemperatur lag von Juni bis August um 0,7 Prozent höher als der Durchschnitt der Jahre 1991 bis 2020. In Deutschland ist das etwas anders gelaufen, zwischen Ostsee und Schwarzwald kam die Bevölkerung meteorologisch deutlich glimpflicher davon, aber wer weiß schon, wie der Sommer 2025 ausfällt.

Nicht auf jedem, aber auf vielen Betriebshöfen gibt es zwei wichtige Helfer für jeden noch so heißen Sommertag: einen Wasseranschluss und Roll- oder PC-Wannen.

Handelsübliche Wannen für Umzugsspediteure fassen in der Regel 270 bis 300 Liter Volumen und sind je nach Hersteller und Anbieter für Belastungen zwischen 200 und 400 Kilogramm ausgelegt. Wer die stabilen Varianten wählt, kann diese also mit Wasser volllaufen lassen und sich mit dem Po reinsetzen. Nachmachen auf eigene Gefahr, denn bei Unfällen beim Rein- und Rausklettern zahlt keine BG das als Arbeitsunfall, aber bitte keinesfalls die Wanne mit einem Badegast noch bewegen!



Fotos: DMG

Bonus-Missbrauch: Nach dem Bad ab in die Hängematte

Das hier haben wir nicht selbst getestet, dieses Bild ist 2022 bei einer der DMG-Schulungen „Transport- und Tragegetechnik“ als Pausengag entstanden.

Zur Einordnung: Ein Tragenetz eignet sich von der Belastung her natürlich problemlos als Hängemattenersatz im Sommer – wer nette Kollegen findet, die sich das Fitnessstudio ersparen wollen und die als „Träger“ fungieren, kann so ein paar Minuten im Schatten schlummern. Aber nicht vergessen beim Absetzen: Ein Steißbeinbruch ist äußerst schmerzhaft und hat einen sehr langwierigen Heilungsverlauf.



„Natürlich sind PC-Wannen und Roll-Boxen für diese Art der Benutzung nicht konzipiert“, so die Einordnung aus der der DMG-Vermietzentrale Flörsheim. „Roll-Boxen sind jedoch eines der stabilsten Produkte im Umzugs- und Vermietgeschäft. Die Reklamationsquote geht gegen null.“ Die fast unzerstörbaren Wannen hätten nur eine Schwachstelle und das sei der jeweilige Nutzer: „Wenn eine beladene Wanne mit zu viel Schwung von einem hohen Bordstein geschubst wird, ist das eine Extrembelastung für die Räder. Das Personal sollte im Umgang mit diesen Boxen geschult sein, es wird bei der Abholung im Vermietgeschäft von uns aber auch entsprechend instruiert. Diese Informationen müssen beim Umzugspersonal auch entsprechend ankommen.“

Goesch auf Reisen

RSA 21

„Felix, wir müssen heute noch zwei Haltverbotszonen einrichten. Diese Kunden denken auch sonst was von sich, drei Tage vor dem Umzug soll man noch Genehmigungen einholen. Das wird auch immer kurzfristiger mit unserer Kundschaft“, sagt die Chefin.



Fotos (2): Weinard

„Du, Chefin, hast du denn eine Aufstellgenehmigung beantragt?“, fragt Felix.

„Das wird heute noch erledigt, fahr du bitte los und stell die Schilder auf und nimm bitte einmal Füße mehr, es ist in den nächsten Tagen mit mehr Wind zu rechnen.“

Felix parkt den Sprinter neben dem Hallentor und fängt an, die Haltverbotschilder vorzubereiten. Erst die untersten Schilder mit Verdünnung abwischen, denn das Datum und die Zeiten für die Dauer der Haltverbotszone werden mit Edding auf das reflektierende Schild gepinselt.

Felix ist der Einzige mit einer vernünftigen Handschrift in der Firma und deshalb muss er immer die Schilder aufstellen: „Die Chefin hat gesagt, es wird in den nächsten Tagen windig, die Schilder brauchen mehr Beschwerung, da nehme ich doch die kurzen Schilder und die mit dem kleinen Durchmesser. Hat der Wind nicht so viel Angriffsfläche.“

Gesagt, getan, die Schilder sind reingeworfen und die schweren Füße oben drüber.

Die Schilder rutschen und schaben

Auf der Fahrt durch die Stadt rutschen und schaben die Schilder auf der Ladeflächen vor und zurück. „Bitte an der nächsten Ampel rechts abbiegen“, sagt das Navi.

Felix fährt in eine Einbahnstraße, beidseitig beparkt. „Leck mich an die Füße“, brubbelt er sich in den nicht vorhandenen

Bart, „hier hätte ich beidseitig absperren müssen, habe aber nur einmal Schilder mit. Rechts ist die Vierundzwanzig, in der der Kunde wohnt. Ah ja“, sagt Felix zu sich selber, „hier werde ich mal die kurzen Schilder aufstellen.“

Während des Aufstellens wird Felix von einem Passanten angemacht: „Sach mal, du Klugscheißer, kann das sein, dass deine Schilder viel zu niedrig sind, da stößt man sich die Rübe beim Vorbeigehen?!“

„Komm schon“, sagt Felix, „wenn Sie mal umziehen müssen, wer stellt bei Ihnen im Bedarfsfall Schilder auf?“

„Mit euch werde ich bestimmt nicht umziehen, du Klugscheißer, eure Schilder entsprechen nicht der RSA 21.“

„Als wenn der Ahnung hat...“, denkt sich Felix und stellt die Schilder weiter auf. Fürs Gegenüber hat er jetzt keine Möglichkeit mehr, abzusperren, und ruft deshalb im Büro an. Die Chefin ist zur Besichtigung, aber man lege ihr einen Zettel hin und dann werde sie sich schon kümmern.

An diesem Umzugstag ist die Haltverbotszone zugeparkt, eine Genehmigung hat man mit Hängen und Würgen noch kurzfristig erhalten, allerdings mit dem Hinweis, das beidseitig abzusperren sei und aufgrund der kurzen Zeit nicht mehr abgeschleppt werden dürfe.

Der Wagen steht viel zu weit weg

Wie soll es anders sein, der Möbelwagen kann also nicht vor der Haustür stehen, sondern steht fast hundert Meter weiter

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



weg, in einer ausreichend großen Parklücke, mit dem Vorderrad noch auf dem Rasen.

Die zweite Haltverbotszone, die Felix Tage zuvor aufgestellt hatte, hat dem Wind in der zweiten Nacht nicht widerstanden; es könnten aber auch irgendwelche Idioten gewesen sein, die die Schilder auf parkende Autos umgekippt haben. Der Schaden an den beiden betroffenen Autos ist nicht ohne - eine zerborstene Heckscheibe und ein zerkratzter Kotflügel. Zahlt ja die Betriebshaftpflichtversicherung, aber das hätte man vermeiden können.

Windlast ist zu berechnen

Wäre der Wind zu stark gewesen, hätte ein Fuß pro Schild lange nicht ausgereicht, es hätten mindesten drei, besser vier Füße sein müssen. Aber wo steht das? Natürlich in der RSA 21, die Windlast ist beim Aufstellen der Schilder zu berechnen. Wie hoch die Schilder, gemessen vom untersten Schild sein müssen, ist da auch klar festgehalten, natürlich davon abhängig, wo sie aufgestellt werden. Wie der Durchmesser und der Reflektionsgrad, die Schriftgröße und die Anbringung der Pfeile auf den Schildern auszusehen hat, steht da auch drinnen.

Also ich weiß es und darf das Wissen vermitteln, damit ihr in Zukunft eure Haltverbotszonen richtig einrichtet und die Genehmigungen eurer Behörden erhaltet.

Felix und seine Chefin haben sich die RSA 21 angetan und dürfen mit den entsprechenden Schildern nun anständige Haltverbotszonen einrichten. Und sie haben sich weitere Füße angeschafft, damit keine Schilder mehr vom Wind umgeblasen werden können.

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



Umzugstipp Nr. 82: Füße für HVZ

Das Einrichten von Haltverbotszonen ist mittlerweile alltäglich. Beim Aufstellen beachte bitte die vorgeschriebene Mindesthöhe des unteren Schildes, den Durchmesser und die Reflektionsstärke der Schilder.

Ein Schild mit einer Höhe von über zwei Meter sollte mindestens mit drei Füßen aufgestellt werden, bei angesagtem Sturm nimm lieber einen Fuß mehr. Vertausche nicht das Anfangs- und das Endschild, denn dann ist die Haltverbotszone ungültig.

Euer Thomas



Aus der Praxis: Ikea-Lieferungen und die Abladezone

Im Februar wies das Techportal giga.de auf eine Besonderheit in den Geschäftsbedingungen von Ikea hin: Denn dort regelt das schwedische Möbelhaus, dass der Käufer bei Sperrgutlieferungen selbst für eine freie Anlieferzone zuständig ist. „Am Anlieferort benötigt die Spedition eine ausreichende Parkmöglichkeit“, heißt es in den Lieferbedingungen. „In der Regel liefern wir mit einem Lkw 7,5 t aus. Dafür werden ca. 3 Pkw-Stellplätze bzw. 15 m Parkplatz benötigt.“ Zudem ist der Käufer auch dafür zuständig, dass die Lieferung durch den Hasuflur passt: „Achte darauf, dass die Lieferung durch alle Türen, Flure, Treppenaufgänge oder in den Aufzug in deinem Zuhause bzw. im Gebäude passt.“

Der Großteil der Speditionen und Händler liefert „frei bis Bordsteinkante“, um die Zustellschwierigkeiten von Möbeln und weißer Ware zu beseitigen. Giga rät Verbrauchern, Ikea über die Hotline zu kontaktieren, den Namen der Spedition zu erfragen und dort nachzufragen, ob man tatsächlich einen Parkplatz reservieren



Foto: Ikea

soll. „Müsst ihr euch um freie Parkplätze für den Ikea-Lkw kümmern, geht das nur über ein offizielles Halteverbot, das ihr bei der Stadt beantragt“, so Giga. „Wie ihr an die Halteverbotsschilder kommt, die auch für Umzüge reserviert werden, hängt von eurer Gemeinde ab.“

Sprüht vor Kompetenz

In New York dürfen Jugendliche unter 21 Jahren seit Mitte 2022 keine Sprühsahne mehr kaufen. Der Grund? In den Kapseln befände sich Lachgas, so ein Artikel der „Welt“, daher können Sprühsahnedosen als Partydrogen missbraucht werden. Nun, dies ist eine sehr ungewöhnliche Warnung und wir sind uns redaktionell sehr sicher, dass sie nicht

in der neuen Mitarbeiteranweisung „Spraydosen“ aus dem Heinrich-Vogel-Verlag steht. In der zwölfseitigen Broschüre, die 5,53 Euro kostet, geht es um den korrekten Umgang mit Spray- beziehungsweise Abfallspraydosen, wie man sie lagert, transportiert, nutzt und am Ende ihres kurzen Lebens richtig entsorgt. Checklisten sollen Mitarbeitern dabei helfen, mit den kleinen Blechdosen alles richtig zu machen – weswegen es zum einen den „Quickcheck“ gibt, also einen Gefährzettel nach ADR und GHS-Symbole beziehungsweise neue GHS-Kennzeichnung für die Jackentasche und zum anderen eine abtrennbare Bestätigung für den Arbeitgeber zur Dokumentation der Mitarbeiterunterweisung.

heinrich-vogel-shop.de



Renault will flexible Flitzer

Ist bestimmt logisch. Und flexibel: Erst gründet der französische Pkw- und Lkw-Produzent Renault im Oktober 2023 mit seiner schwedischen Mutter Volvo sowie dem französischen Schifffahrts- und Logistikunternehmen CMA-CGM ein Joint Venture. Dann entlässt er es knapp ein Jahr später in die Selbstständigkeit, allerdings nur, um deren Produkte exklusiv ins Sortiment aufzunehmen. Flexis ist dabei derzeit nicht mehr als ein Bosch, also ein Zulieferer für die Automobilproduktion. Nur in kleiner. Das soll sich ändern, denn Flexis ist die Produktion von gleich drei leichten E-Nutzfahrzeugen eingestiegen, die ab dem nächsten Jahr über das Renault-Händlernetz europaweit an Logistiker gebracht werden sollen. Das kommende Trio soll die Renault Trucks E-Tech-Baureihe nach unten erweitern: Renault sieht sich als Marktführer in Sachen Elektro-Transportlösungen, da man „das europaweit breiteste Angebot“ aller Hersteller in diesem Segment habe. Renault sieht die Flexis-Flitzer im urbanen Einsatz gut aufgehoben, sei es auf der letzten Meile oder überall dort, wo es CO2-arm zugehen muss und wenig Platz auf den Straßen vorherrscht.

renault-trucks.de



Foto: Flexis

Ist Jacke wie Hose, hauptsache Firma

Arbeitskleidungsproduzent Strauss, längst zum „Gucci der Dorfjugend“ aufgestiegen und gesellschaftsfähig im Alltag geworden, vergisst nicht seine Wurzeln: Um das Bedrucken von Arbeitskleidung speziell für die ganz kleinen Firmen einfacher und attraktiver zu machen, hat es den neuen „Strauss CI Configurator Mydesign“ online gestellt, quasi die kleine Schwester des großen Druckkonfigurators „Strauss CI Configurator Mymotion“. „Von der Brezel zum Bagger, von der Kaffeetasse zur Kettensäge“ reiche die bereitgestellte Motiv-Auswahl und soll den Großteil der Berufe und Branchen damit



Foto: Strauss

abdecken. Texte lassen sich zudem individuell ergänzen: „Und schon erhält das Outfit eine ganz persönliche Aussage – auch ohne eigenes Logo“, so Strauss. Der neue Online-druckomat sei „ideal für kleine Betriebe in Handwerk, Gastronomie und Praxen, als Teamwear oder Einzelstück.“ Der Gestaltungs- und Beschriftungsprozess laufe intuitiv, sagt Strauss, und wer schon einmal online ein Fotoalbum mit Digitalfotos bestückt hat, dürfte tatsächlich größere Hürden in seinem Leben genommen haben als das hier. Motiv und Schrift können individuell platziert und farblich angepasst werden. Das selbst gebrandete Teil landet schließlich mit der Strauss-Online-Bestellung im Warenkorb. Knapp 400 Artikeln lassen sich so in ein Mini-Firmen-Ci verwandeln, von Shirts und Sweatshirts über Hemden, Fleece-Pullover und Winterjacken bis hin zu Arbeitshosen, Caps, Bistroschürzen und auch Kunden- oder Jubiläumsgeschenke wie Duschtüchern und Fleecedecken reicht das Sortiment.

strauss.com

Neue Zeiten



Die Polizei, Dein Freund und Umzugshelfer bei Betrug



Weil sie tatkräftige Unterstützung bei ihrem Umzug nach Altenstadt – das liegt in der hessischen Wetterau – benötigte, suchte eine 59-jährige Frau auf einer nicht näher im Polizeibericht benannten Onlineplattform nach Helfern. Auf die Anfrage hin meldete sich ein Mann, der sich gegen eine Bezahlung von 150 Euro als Umzugshelfer anbot. Am Tag des Umzugs Anfang Februar erschien dieser Mann auch tatsächlich sogar mit einem Begleiter an der Anschrift der Frau. Er packte dort ein TV-Gerät und eine Musikanlage in seinen Volvo und ließ sich die vereinbarte Summe aushändigen. Gemeinsam mit einem weiteren Umzugshelfer, der einen

Lkw mit den restlichen Umzugsgütern fuhr, ging es zur neuen Anschrift nach Altenstadt. Auf dem Weg dorthin bog der Volvo jedoch unvermittelt ab und ward nicht mehr gesehen. Auch telefonisch war der vermeintliche Umzugshelfer nicht mehr zu erreichen und mit dem Fernseher, der Musikanlage und den 150 Euro auf und davon.

Die hinzugerufene Polizei konnte auch im Rahmen der Fahndung den Volvo nicht mehr finden. Die 59-Jährige stand nun mit einem vollgepackten Umzugswagen, jedoch ohne jegliche Hilfe vor ihrer neuen Anschrift, da „vertragliche Regelungen dem Lkw-Fahrer nicht erlaubten, selbst anzupacken“ – so will es die Darstellung der Polizisten aus Mittelhessen.

Kurzer Hand half die Polizeistreife der Frau nach Beendigung der Fahndung beim Ausräumen des Lkw: „Da in einem solchen Fall aber jede zupackende Hand gut zu gebrauchen ist, organisierten die Polizisten noch sechs weitere tatkräftige Helfer aus den Reihen der Freiwilligen Feuerwehr Altenstadt. Trotz der Devise ‚Gründlichkeit vor Schnelligkeit‘ waren die Umzugshelfer aus der Blaulichtfamilie getreu dem Motto ‚viele Hände, schnelles Ende‘ sprichwörtlich schneller, als die Polizei erlaubt.“ Die Ermittlungen zu dem Volvo-Fahrer würden derweil noch andauern, hieß es weiter.

Natürlich ist die Polizei die „Exekutive“ (das Bild links ist KI-generiert, es gab kein Foto zu dieser Meldung), also die ausführende Kraft eines Staates oder Landes, aber ist damit wirklich gemeint, sich als Umzugsspedition zu verdingen, fragt etwas fassungslos

Ihre Redaktion

Impressum

Herausgeber:

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

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH,
Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Geschäftsführung: Eckhard Weber

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

Layout: Netti Krumbiegel & Marc Weinard

Anzeigenleitung:

Thorsten Klemt, Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemt@brandeisverlag.de

Abonnement- & Leserbetreuung:

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

Gastautoren (alph.):

Thomas Goesch, Nadine Metzler, Dominik Neeb

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

Abo-Service:

der möbelspediteur erscheint monatlich. Der Jahresbezugspreis beträgt für Deutschland 150,18 € inkl. Versand (zzgl. 7% MwSt.) und für das Ausland 194,50 € inkl. Versand (MwSt.frei). Bei Nichterscheinen des **möbelspediteur** infolge höherer Gewalt besteht keine Lieferverpflichtung und kein Anspruch auf Erstattung des Bezugspreises.

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2025.

ISSN: 0047-780X



der
möbel
spediteur

Verbandsblick

- Nachrichten
- Updates
- Hintergründe
- Tipps

Neues aus der Verbandslandschaft von



... und mehr

Netzwerken mit Gewinngarantie: Unsere Highlights in Stuttgart

Am 7. und 8. April ist das Hilton Garden Inn das Zentrum für unsere ProMover – doch dort bleiben wir natürlich nicht nur: Wir haben neben dem inhaltlichen „Pflichtprogramm“, beispielsweise muss etwa unser Vorstand nach drei Jahren im Amt neu gewählt werden, eine unglaubliche Kür am Start: So schließt beispielsweise das Mercedes-Benz-Museum in Stuttgart extra für uns ProMovers an seinem besucherfreien Tag auf: Wir sind „Allein im Museum“!



Fotos: Mercedes-Benz Group AG (2)

Wer kennt nicht die Filmreihe „Nachts im Museum“ mit Ben Stiller, Owen Wilson und dem unvergessenen Robin Williams? Für uns ProMovers öffnet das Museum des Daimler-Konzerns an seinem besucherfreien Montag (7. April) die komplette Ausstellung und im Gegensatz zu den Filmen muss niemand damit rechnen, dass die Museumsexponate zum Leben erwachen.

Über 160 Fahrzeuge gibt es in zwölf Räumen auf rund 16.500 Quadratmetern zu bestaunen. Ihre Reihe reicht von einigen der ältesten Automobile der Geschichte über legendäre Rennwagen bis hin zu Forschungsfahrzeugen.

Entdecken lässt sich diese einzigartige Welt auf zwei Rundgängen, die den Erzählsträngen „Mythos“ und „Collection“ folgen.

Das Neukonzept für Tag 2: ProMovers goes „OPEN HOUSE“

Wir haben lange an der Weiterentwicklung unseres jährlichen Meetings aller ProMovers getüftelt und vor allem viel Herzblut und neue Ideen in das Konzept des zweiten Veranstaltungstages gesteckt. Wir nennen es „OPEN HOUSE“ und wechseln den Tag von Stuttgart ins benachbarte Grunbach. Und neben unserem „Guest Speaker“ Professor Armin Trost (s. o. r. auf dieser Doppelseite) steht vor allem der Besuch in einem Unternehmen an, deren Produkte Du täglich in den Händen hältst: der Umzugskarton.

Denn hast schon mal darüber nachgedacht, wie aus einer einfachen Papiervolle Dein stabiler Umzugskarton wird? Jetzt hast



Foto: Klingele

Du mit uns die Chance, einen exklusiven Blick hinter die Kulissen dieser Produktion zu werfen, wirklich spannend!



Unser „Personal Speaker“: Armin Trost

Er lehrt und forscht als Professor an der Business School der Hochschule Furtwangen, die er zudem seit 2024 als Dekan leitet. Darüber hinaus ist er auch Youtuber, Podcaster und Buchautor (Bild r.u.), aber vor allem ist er eins: Ein engagierter und kompetenter Speaker in Sachen Personal- und Unternehmensführung. Wir haben für den zweiten Tag unseres großen Treffens in Stuttgart im April Armin Trost (arminrost.de) als Redner gewinnen können. Im Gepäck hat er seinen Vortrag „Wettbewerbsfähige Personalstrategien im 21. Jahrhundert“.

„Personal ist heute ein entscheidender Faktor für unternehmerischen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit“, sagt Prof. Trost. „Wer mag dies bezweifeln? Sind die weit verbreiteten Denkhaltungen, Prioritäten und Ansätze in den vielen Personalabteilungen in Anbetracht zukünftiger Herausforderungen und Rahmenbedingungen aber hinreichend tragfähig? Hier ist Zweifel angebracht.“ Mit seinem Vortrag will er zum konstruktiven Nachdenken anregen und eine Reihe kritischer Aspekte zukunftsfähiger Personalstrategien vorstellen. Vor allem beschäftigen den Speaker fünf zentrale Fragen, für die er Lösungen im Gepäck hat: „Wie findet eine Personalfunktion ihre Rolle im

Spannungsfeld zwischen zentraler Planung und Steuerung einerseits und Befähigung & Eigenverantwortung andererseits? Wie müssen unterschiedliche Herausforderungen differenziert und entsprechend unterschiedlich mit passenden Lösungen adressiert werden? Wie findet man die richtige Balance zwischen dem Wunsch nach Standardisierung & Einheitlichkeit einerseits und der Notwendigkeit für Vielfalt & Individualität andererseits? Wo braucht es zwischenmenschliche Auseinandersetzung und kreative Problemlösung? Und wo können und werden automatisierte Prozesse und KI die Personalarbeit übernehmen?“ Trosts Vortrag will Personalverantwortlichen – und das ist jeder ProMover, der in einer Spedition tagtäglich seine und ihre Führungsverantwortung lebt – eine spannende Inspiration bieten, die zum selbstkritischen Reflektieren anregt. Wichtig ist ihm dabei die Kernaussage: „Dieser Vortrag ist in jeder Hinsicht praxisnah und veranschaulicht zentrale Überlegungen anhand lebensnaher Beispiele.“



Fotos: Trost (2)



Was wäre ein ProMovers-Event ohne kollegialen Wettbewerb und Teambuilding-Gedanke? Im letzten Jahr hatten wir ein Tischkicker-Event wortwörtlich auf die Beine gestellt, in diesem Jahr hängen wir uns inhaltlich an den

Unser Teambuilding: Silberpfeil-Contest

Museumsbesuch an – und was wäre da passender als eine kleine Dartsmeisterschaft auszuspielen, also mit dem „Silberpfeil“ in der Hand, um eine sehr hochwertige Original-Replika (r.) der legendären Mercedes-Silberpfeile-Rennwagen (l.) zu spielen? Wie genau gespielt wird und welche Preise es sonst noch gibt, mehr dazu in Bälde. Klar ist nur: Zusammen macht’s am meisten Spaß und wir freuen uns auf schwäbische Tapas.

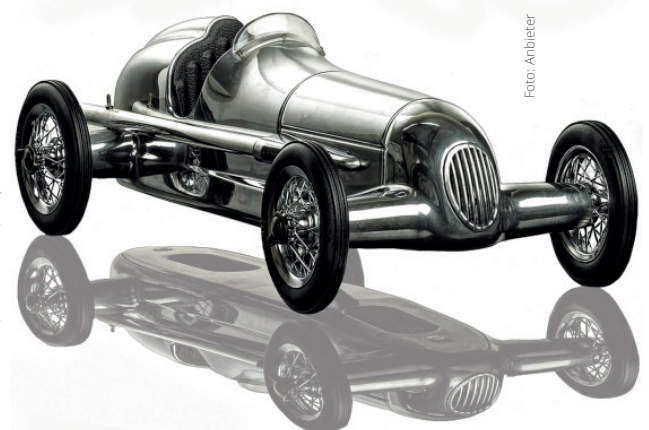


Foto: Anbieter

Verlagssonder-
| veröfentlichung

amoe
GEMEINSCHAFT WIRKT.

amoe:akademie

Alle Trainings deiner AMÖ an einem Ort

In der neu gegründeten amoe:akademie bündeln wir ab sofort unsere Fort- und Weiterbildungsangebote für euch. Wir bieten euch Angebote, die euch wirklich weiter bringen. Angebote, die maßgeschneidert sind und euch helfen, das hohe Qualitätsniveau der AMÖ-Spediteure noch auszubauen. Sie helfen euch, bares Geld zu sparen. Ab Mitte Mai starten erste Trainings, die wir für euch mit der DAV Bremen entwickelt haben. Weitere Angebote mit weiteren Partnern folgen im Verlauf des Jahres. Auch für gewerbliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. [aei] ■

amoe:akademie

ERFAHRE MEHR ÜBER UNSERE FORT-
UND WEITERBILDUNGSANGEBOTE >
<https://amoe.de/amoe-akademie/>



jamoe:tagung 2025

< MELDE DICH AN – ZUR JAMOE:
TAGUNG AM 16.-18. MAI IN LEIPZIG
[https://amoe.de/formular-
anmeldung-jamoe-tagung-2025/](https://amoe.de/formular-anmeldung-jamoe-tagung-2025/)

amoe-TEA Time

Die virtuelle Sprechstunde deiner AMÖ

Die amoe-TEA Time ist der direkte Draht zum AMÖ-Führungsteam. Jede Woche. Für alle Mitglieder der AMÖ. Die Themen bestimmst du!



< DIENSTAG, 13.00 UHR
in ungeraden Kalenderwochen

DIENSTAG, 16.30 UHR >
in geraden Kalenderwochen



amoe
Bundesverband
Möbelspedition und
Logistik (AMÖ) e.V.



Bildquelle: AMÖ; Sebastian Meyer

EICHINGERS EINWURF

Wertschätzen

Ich verstehe den Druck, unter dem viele Unternehmerinnen und Unternehmer aktuell stehen, sehr gut. Ich habe Verständnis dafür, wenn im Stress direkter miteinander gesprochen wird. Oder wenn eine schnelle „Ansage“ gemacht werden muss, weil für ein langes persönliches Gespräch keine Zeit ist. Ja, ich wünsche mir sogar, dass wir direkt miteinander umgehen. Dass wir nicht immer umständlich formulieren müssen und so die eigentliche Botschaft nicht mehr verstanden wird. Ich wünsche mir, dass wir mit Kritik offen und ehrlich umgehen. Ich sage das immer wieder. Und ich meine das so.

Allerdings gibt es für mich zwei Voraussetzungen für diesen Umgang miteinander: Vertrauen und Respekt. Vertrauen darauf, dass beide Gesprächspartner im Nachgang wieder „ein Bier miteinander trinken“ könnten. Und um genau dieses Vertrauen haben zu können, ist der respektvolle Umgang miteinander so wichtig.

Manch E-Mail, die uns in der Geschäftsstelle erreicht, hätte ihr Absender vermutlich im Nachhinein nicht abgesendet. Auch mich erreichen E-Mails, deren Inhalt mich wütend macht. E-Mails, die mir das Gefühl geben, dass ihr Absender nicht schätzt, woran wir seit Wochen arbeiten. Das kann frustrierend sein.

Auch ich versende E-Mails, die ich im Nachhinein lieber nicht versendet hätte. Weil ich das weiß, habe ich mir eine Routine angewöhnt. Auch ich klicke auf den Button „Antworten“, lösche dann aber als erstes die E-Mail-Adresse im Adressfeld. Dann schreibe ich, was ich zu schreiben habe, und füge erst nach dem Schreiben die E-Mail-Adresse des Empfängers wieder ein. Das mag umständlich erscheinen, aber so verhindere ich, dass ich einfach im Affekt antworte und direkt auf „Senden“ klicke. Indem ich die E-Mail-Adresse des Empfängers einfüge, mache ich mir vor dem Absenden noch einmal bewusst, wem ich antworte. So wurde manche „Rakete“ zu einer freundlicheren Botschaft. Zugegeben, das funktioniert nicht immer. Aber meistens.

Auch manch Telefongespräch, das mit Mitarbeiterinnen der Geschäftsstelle geführt wurde, wird sicherlich danach bereut. Mich beschäftigen E-Mails oder Gespräche dieser Art immer. Muss das sein? Ein erster Schritt wäre, dass wir uns alle bewusst machen, dass am anderen Ende der „Leitung“ Menschen sind. Menschen, die sich mit aller Kraft in den Dienst ihrer Kunden – oder in unserem Fall in deinen Dienst – stellen. Wir kämpfen für dich und deine Belange. Das ist unsere Aufgabe und das tun wir gerne. Und wir machen das noch viel besser, wenn uns Wertschätzung entgegengebracht wird. So wie auch ihr eure Arbeit besser macht, wenn euch eure Kunden wertschätzen. Das will ich, das wollen wir, mit euch für euch erreichen. Und vielleicht müssen wir dafür gemeinsam die ein oder andere Routine entwickeln. Welche nutzt ihr? [aei] ■



Bildquelle: AMÖ

Ellen Troska stellt sich neuen Herausforderungen

Am 1. Juni 2000 fing Dr. Ellen Troska als Assistentin der Geschäftsführung beim Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V. an. Seither ist sie aus der Geschäftsstelle der AMÖ nicht mehr wegzudenken. Eingestellt hatte sie seinerzeit die Geschäftsführung bestehend aus Reinhard Müller und Wolfgang Kownatka. Ellen Troska erlebte und unterstützte drei Geschäftsführer des Bundesverbandes. Bis Ende März wirkt sie als stellvertretende Geschäftsführerin.

Nun stellt sich Ellen Troska neuen Herausforderungen und kehrt zu ihren beruflichen Wurzeln zurück. So schrieb sie ihre Dissertation zur monetären Bewertung von Biotopbeeinträchtigungen bei der Straßenplanung an der Universität Bonn. Maßnahmen zur Renaturierung von Biotopen waren Grundlage des Bewertungsverfahrens. Ein Thema für das sie sich nach wie vor begeistert. Ellen Troska wechselt nun zur Landwirtschaftlichen Rentenbank mit Sitz in Frankfurt am Main.

Ellen Troska wird zum Zeitpunkt ihres Wechsels fast 25 Jahre für die AMÖ tätig gewesen sein. In dieser Zeit stellte sie sich vielen Herausforderungen. Stets ging es ihr um die Aufbereitung spezifischer Informationen und das Finden von Lösungen, mit denen die Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes entlastet werden konnten. Zugute kamen ihr dabei ihr Wissen und ihre Erfahrungen. Nicht nur in Zeiten der Coronapandemie, sondern auch bei weiteren für die Spediteure relevanten Themen wie der Rahmenvereinbarung Bundeswehr/Auswärtiges

Amt, Statistik und Steuern, Internationales oder Normierung. Ellen Troska stellte sich diesen Herausforderungen und brachte sich mit Verve für die deutschen Möbelspediteure ein.

Auch auf der internationalen Ebene mischte sie mit. Ellen Troska leitet die Gruppe Internationaler Möbelspediteure (GIM) e.V. als Geschäftsführerin und unterstützte bis zum damaligen Austritt der AMÖ zum Ende des Jahres 2018 auch den europäischen Dachverband FEDEMAC, dessen Sekretariat sie mehr als 18 Jahre leitete. Am 1. September 2024 trat die AMÖ wieder der FEDEMAC bei. Ellen Troska ist davon überzeugt, dass Möbelspediteure eine starke Stimme in Brüssel brauchen. Sie hofft, dass mit der Wiederaufnahme von Lobbyingaktivitäten an alte Erfolge angeknüpft werden kann. Hätten wir uns nicht auf Brüsseler Ebene engagiert, gäbe es keine gesonderte Zolltarifnummer für Umzugsgut und keinen One-Stop-Shop für die Abführung der Mehrwertsteuer in anderen EU-Staaten.

Letzter Arbeitstag von Ellen Troska beim Bundesverband wird der 31. März 2025 sein. Wir bedauern ihr Ausscheiden sehr und wünschen unserer langjährigen und geschätzten Kollegin in beruflicher wie auch privater Hinsicht nur das Beste. Ein Nachfolger ist bereits gefunden. Wir werden ihn und seine neu zugeschnittene Rolle in der kommenden Ausgabe vorstellen. [aei/etr] ■

jamoe:tagung 2025 in Leipzig

Die diesjährige **jamoe:tagung** findet vom **16. – 18. Mai 2025** in **Leipzig** statt! Wir freuen uns schon jetzt auf das gemeinsame Treffen mit allen aus AMÖ-Mitgliedsunternehmen, die ihren 40. Geburtstag noch nicht gefeiert haben! Starten werden wir am Freitagnachmittag mit einer Stadtführung. Abends treffen wir uns zum Get-together in der Eventlocation Moertelwerk.

Am Samstag steht die zweite Wahl des **jamoe-Führungskreises** an. Die Vorstellung der Kandidatinnen und Kandidaten wird rechtzeitig zur jamoe:tagung über Steckbriefe und Videos erfolgen. Wie schon im letzten Jahr wird ein Teil der fachlichen Veranstaltung in Form eines **Barcamps** stattfinden. Das bedeutet, dass die Teilnehmer die Möglichkeit haben, das Programm aktiv mitzugestalten und eigene Themen einzubringen. Auch das Mentorenprogramm wird Teil sein. Ihr könnt Mentoren direkt vor Ort kennenlernen. Zum Abschluss des fachlichen Teils erwartet uns eine spannende und hoffentlich inspirierende **Keynote**. Damit auch der persönliche Austausch nicht zu kurz kommt, endet die Tagung mit einem gemeinsamen Abendessen im Tagungshotel.

Gestalte mit!

Die jamoe:tagung lebt von euren Ideen! Überlegt euch Themen, die euch interessieren, und teilt sie uns vorab mit oder bringt sie in die Barcamp-Sessions ein. Alle sind eingeladen, Wissen und Erfahrungen zu teilen!

Kandidiere!

Falls du gerne Teil des jamoe-Führungskreis sein willst, setze dich gerne mit Sandra (heber@amoe.de) in Verbindung.

Melde dich an!



Bitte meldet euch bis spätestens **16. April 2025** an. Beachtet, dass das Zimmerkontingent im Tagungshotel eher verfällt (50 % bereits am 21. März!). [she] ■

NOCH KEIN JAMOE-MITGLIED? >
Registriere dich jetzt!

<https://amoe.de/formular-jamoe-registrierung/>



Werde Zollexperte

Gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen der DAV Bremen planen wir neue Fort- und Weiterbildungsangebote für dich. Den Anfang macht unser brandneues und auf Umzüge zugeschnittenes Training zu Verzollung.

Du planst Umzüge ins oder aus dem Ausland? Du hast dich noch nie mit Zollbestimmungen auseinandergesetzt? Oder du denkst, dass du bereits Zollexpertin bist, und wünschst dir Impulse oder den Kontakt zu anderen Experten?

Unsere Zollexperten Christian Altpeter (AMÖ) und Gunnar Peterson (DAV) vermitteln dir das notwendige Wissen, um internationale Umzüge effizient und stressfrei zu gestalten. Werde selbst zum Experten. Lerne wie du Zollabfertigungen vorbereitest und so internationale Umzüge effizient gestaltest und unnötige Verzögerungen vermeidest. Erhalte aktuelle Informationen zu Änderungen in Zollbestimmungen und -verfahren.

Warum lohnt sich dieses Training?

Gut geplante Umzüge können deinem Unternehmen Zeit und Geld sparen. Das gilt besonders bei internationalen Umzügen. Unser Training Verzollung bereitet dich optimal vor.

Sichere dir schon jetzt deinen Platz. Das Training findet über einen längeren Zeitraum in einer Gruppe virtuell statt. So vermeiden wir lange Anfahrten, übermäßige Kosten und du hast die Gelegenheit, unseren Experten immer wieder deine Fragen zu stellen. Keine „Druckbetankung“ an einem Tag, sondern immer wieder „verdaubare“ Impulse in zwei, drei Stunden und viel Gelegenheit für Rückfragen und Zusammenarbeit. [cal] ■



amoe:akademie

UNSERE FORT- UND WEITERBILDUNGSANGEBOTE

Datenschutz im Umzugsunternehmen

Die AMÖ bietet ihren Mitgliedern die Möglichkeit, sich gezielt über die Datenschutz-Anforderungen für Umzugsunternehmen zu informieren. Exklusiv für AMÖ-Mitglieder klären wir in diesem Webinar die zentralen Fragen zur DSGVO und deren praktische Umsetzung in der Umzugsbranche.

Inhalte des Webinars:

- DSGVO-Anforderungen für Umzugsunternehmen – Welche Verpflichtungen bestehen und was bedeutet das für dein Unternehmen?
- Typische Datenschutzrisiken – Wo lauern Fallstricke im Tagesgeschäft und wie lassen sie sich vermeiden?
- Aufbau eines Datenschutzmanagements – Praxisnahe Strategien für eine effiziente Umsetzung.
- Mitarbeitersensibilisierung – Wie du dein Team für den Datenschutz fit machst.
- Livefragen – Stelle deine individuellen Fragen direkt an den Experten.

Ihr Referent: Frank Lierz – Externer Datenschutzbeauftragter der AMÖ, Datenschutzauditor (TüV-pers. Cert) und Experte für Datenschutz in der Umzugsbranche.

Zielgruppe: Geschäftsführer, Datenschutzbeauftragte, IT-Verantwortliche und alle, die sich in deinem Unternehmen mit Datenschutz beschäftigen. [fli] ■

Werte schätzen, Wertschätzen

Warum beides für unser Geschäft so wichtig ist

Fast alle AMÖ-Mitgliedsunternehmen sind inhaber- oder familiengeführt. Und was die Familie der Inhaberin oder des Inhabers für ihre Angestellten tut, ist oft sehr besonders. Kaum ein Konzern würde so weit gehen. Wenn Gewinnerorientierung und „Shareholder Value“ im Vordergrund stehen, dann sind bedingungslose Unterstützung und Zusammenhalt oft nachrangig. Nicht bei uns.

Wenn Unternehmen familiengeführt sind, dann leiten die Werte eben dieser Familie oft auch das Unternehmen. Das bedeutet, dass nicht jeder Mensch Teil dieses Unternehmens sein kann, geschweige denn, es führen kann. Die Wertesysteme müssen zueinander passen. Besonders herausfordernd wird es, wenn zentrale Menschen eines AMÖ-Mitgliedsunternehmens sterben. Der Tod einer Inhaberin kann dazu führen, dass das Unternehmen sein Geschäft aufgeben muss, weil kein passender Nachfolger gefunden werden kann. In meiner Rolle als Chef eines Bundesverbandes ist der Tod ständiger Begleiter. Und nach etwas mehr als drei Jahren bei der AMÖ gibt es Menschen, die ihr Unternehmen, den Verband, die Gemeinschaft und oft auch mich persönlich geprägt haben und die ich zu Grabe tragen musste.

Einer dieser Menschen ist Hans Walter Kühne. Das Unternehmen, das Hans Walter aufbaute, die Kühne GmbH, war eines der ersten Mitgliedsunternehmen, das ich besucht habe. In Dortmund begann ich zu verstehen, dass AMÖ-Mitgliedsunternehmen sehr vielfältig sind. Dass sie nicht nur Umzugs- und Möbellogistiker, sondern auch Speziallogistiker sind. Dort habe ich die starken Wurzeln, die unsere Mitgliedsunternehmen in der Umzugslogistik haben, gespürt. Wenn auch die Kühne GmbH vergleichsweise jung ist, so ist es beeindruckend, welche Entwicklung sie genommen hat. Hans Walter Kühne gründete das Unternehmen 1985 und er lebte seine Werte. Das war bei allen meinen Besuchen zu spüren. Und er wertschätzte. Auch das habe ich sofort gespürt. Hans Walter ist ein Vorbild.

Als Möbler schätzen wir wert. Wir schätzen das Hab und Gut anderer Menschen, das wir verpacken und transportieren. Wir schätzen andere Menschen. Seien es unsere Kundinnen und Kunden oder die Menschen, die in unseren Unternehmen arbeiten. Ich spüre die Verbundenheit der Menschen aus der Branche untereinander. Viele umarmen sich zur Begrüßung und das, obwohl sie auch Konkurrenten sind. Ich denke, dass uns das stark von anderen Branchen unterscheidet. Als Branche sind wir geprägt von Kooperation und Konkurrenz. Und mein Eindruck ist, dass der Wettbewerb untereinander oft in wertschätzender Art und Weise stattfindet.

Mich leitet das Ziel, Wertschätzung für euch und das, was ihr tut, zu erreichen. Denn Wertschätzung ist der Schlüssel zu vielem. Von ihr hängt so viel ab. Werde ich wertgeschätzt, dann steigt mein Selbstwertgefühl. Wird wertgeschätzt, was ich tue, dann habe ich ein Gefühl von Selbstwirksamkeit. Meine Motivation steigt und ich bin leistungsbereiter. Echte Wertschätzung führt dazu, dass das Unternehmen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch für neue Arbeitskräfte attraktiver wird. Schätzen Kunden wert, was wir tun, dann steigt auch ihre Zahlungsbereitschaft. Und nicht zuletzt führt erlebte Wertschätzung dazu, dass es uns besser geht und wir bessere Laune haben. Nicht unwichtig in einem Geschäft, dass davon lebt, dass uns unsere Kundinnen und Kunden vertrauen.

Wenn ich so manche Entwicklung unserer Gesellschaft beobachte, dann wünsche ich mir mehr Wertschätzung. Wir, denke ich dann, leben bereits vor wie es sein könnte. Lassen wir uns nicht entmutigen. Schätzen wir weiter wert. Denn das wird einer der Schlüssel sein, um selbst wertgeschätzt zu werden. Einer der Schlüssel, um ein glücklicheres und auch auskömmlicheres Leben zu haben. Davon bin ich überzeugt. [aei] ■

VERANSTALTUNGEN

16.-18. Mai 2025

JAMOE:TAGUNG 2025

Leipzig

13. November 2025

DELEGIERTENVERSAMMLUNG

Eppstein

19.-21. Juni 2026

JAMOE:TAGUNG 2026

Volkach

News aus der nationalen und internationalen Verbändelandschaft

Fedemac: „Unterstützt uns, den ‚Movers‘ Day‘ als weltweit etablierten Gedenktag für die Branche zu etablieren“

Im letzten Jahr hatte der Euro-Dachverband Fedemac erstmals den „Movers‘ Day“ ausgerufen – am 19. Mai sollten Umzugsunternehmen auf ihre Arbeit aufmerksam machen und in der Öffentlichkeit die Anerkennung erhalten, die ihnen und ihrer Arbeit zustünde. Mitte Februar rief die Fedemac erneut auf, auch in diesem Jahr entsprechend auf diesen Tag aufmerksam zu machen – mit welchen Mitteln und regionalen Möglichkeiten dies erfolgen soll, ließ der Verband dabei jedoch offen: „Im Rahmen einer branchenweiten Untersuchung [haben wir] festgestellt, dass keine andere große globale Umzugsorganisation – einschließlich der Lacma, IAM, Euro der Fidi – derzeit einen speziellen ‚Tag des Umzugsberufs‘ feiert“, so die Mitteilung. „Damit ist die Fedemac der Pionier bei der Förderung der globalen Anerkennung für professionelle Umzugsunternehmen.“ Fairerweise verweist der Verband auf die USA, wo die American Trucking Associations (ATA) und die ATA Moving & Storage Conference den Mai als „National Moving Month“



begehen: „Deren Initiative zielt darauf ab, das öffentliche Bewusstsein für die Bedeutung der Auswahl seriöser Umzugsunternehmen zu schärfen und die Verbraucher über die besten Praktiken während der geschäftigen Umzugssaison zu informieren“, so die Info. Die

Fedemac sieht darin sogar die Chance, in Zukunft mit dem Movers‘ Day „einen Tag der Anerkennung für den Berufsstand zu schaffen, der weltweit an Bedeutung gewinnen könnte“. Derzeit sieht die Fedemac die Möglichkeit, die formelle Anerkennung des Movers‘ Day auf globaler Ebene zu erreichen – allerdings sei dies bislang nicht mehr als nur ein Plan.

Selfstorage: Zurück in der Zunft



Foto: Fedemac

Der britische Verband für Selbstlager, die „Self Storage Association United Kingdom“, vertritt offiziell rund 2.100 Unternehmer und Betriebe dieser Branche, die etwa 940 Millionen britische Pfund umsetzen – nach Coronapause und anderen Problemen findet nach mehrjähriger Auszeit wieder deren „Conference“ statt, der branchenübliche Mix aus Mitgliederversammlung, Netzwerken und Rahmenprogramm. Für die Wiederaufnahme des Treffens wurden mehr als unübersehbare Anleihen an die Spielfilmtrilogie „Zurück in die Zukunft“ genommen: Das Plakat ist eindeutig ausgefallen. Wir sagen lieber: „Zurück in der Zunft, liebe Briten!“

Treffen der Mega Move Alliance

Sie klingt zwar wie die Muttergesellschaft der deutschen „Move Alliance“, ist aber eine ganz eigenständige Organisation: Die „Mega Move Alliance“, der seit 2003 bestehende internationale Verbund der Schwerlast-Transporteure, lädt vom 27. bis 30. April zur ersten Hauptversammlung nach Bangkok (megamovealliance.com).



Denken. Machen. **Gestalten.**

Wir gestalten Weiterbildung praxisnah

Investieren Sie also in das wertvollste Gut Ihres Unternehmens – Ihr Team!

Unsere Schulungen sind direkt auf die Anforderungen des Arbeitsalltags zugeschnitten. Die vermittelten Inhalte sind sofort umsetzbar, so dass Ihre Mitarbeiter die neuen Kenntnisse und Fähigkeiten direkt in ihrer Arbeit anwenden können. So schließen wir die Lücke zwischen Theorie und Praxis und steigern nachhaltig die Kompetenz und Effizienz Ihres Teams.

dmg-ag.de/schulungen
06145 / 5442 183



FRÖDE
umzugsspedition
www.froede.com



- Umzüge
- Verzollungen
- Leutegestellung

D-79576 Weil am Rhein
07621 7901 500

CH-4058 Basel
004161 690 66 20

Spezial-Linienverkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

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

Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
Beiladungen – Großraumtransporte

Oswald **Zitzelsberger**

– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –

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

D-93055 Regensburg
Junckerstraße 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
78727 Oberndorf

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

KLIMANEUTRALE
UMZÜGE mit geringem Aufwand



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



Denken. Machen. Gestalten.

WTG
Welttierschutz-
gesellschaft e.V.

**Jetzt
Projektspate
werden**

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

www.welttierschutz.org



Wir organisieren Ihren Türkei-Umzug:

- von jedem Ort der Türkei aus nach Deutschland
- von jedem Ort Deutschlands in die Türkei
- von der Türkei aus weltweit

**MTL Umzüge Möbel Transport
Lagerservice GmbH**

Tel. +49 6031 161 73 12

www.mtl-umzuege.de

umzug-tuerkei@mtl-umzuege.de

Monatlicher Transport von Umzugsgut zwischen unseren Möbellagern in Friedberg und Istanbul in zwei großen Umzugswagen mit Anhängern.