

der möbel spediteur

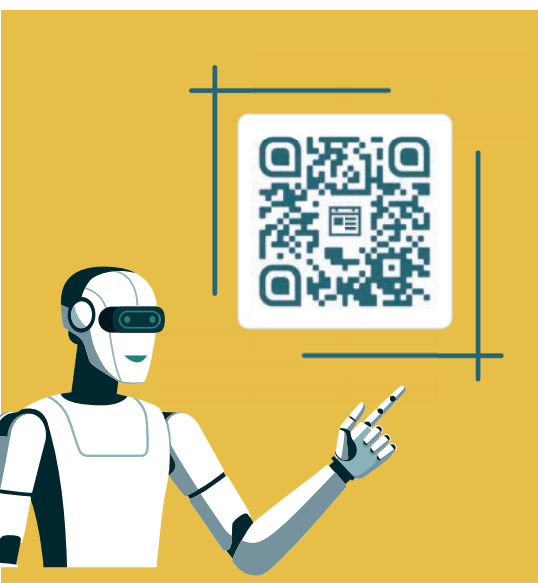
Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



Hain: „KI-Agenten werden stärker kommen“



Montas' Motto: „1-Mann-Montage“



Souverän beraten. Sicher kalkulieren.

Umziehen ist Vertrauen: Ihre Beratung macht den Unterschied.

In nur **3 Tagen** werden Mitarbeitende souveräne Umzugsberater:

So entsteht, was Kunden wirklich schätzen und was Ihr Unternehmen direkt spürt.

- **Mehr Aufträge** durch überzeugende Beratung
- **Höhere Kalkulationssicherheit** und weniger Nacharbeiten
- **Stärkere Kundenbindung** und positive Empfehlungen
- **Effizientere Abläufe** durch digitale Technik

Vertrauen und Zufriedenheit der Kunden =
messbarer Geschäftserfolg.



Beratung zur Stärke machen: Jetzt Platz sichern

06145 / 5442 - 183

Schulung Umzugsberater in Flörsheim

30.03. - 01.04.2026



Illegale „Haltverbotszone“: Stühle billiger als jede Genehmigung

Tach auch und ein herzliches Hallo,

da stehen sie wieder, die zwei klapprigen Stühle, manchmal sogar nur zwei Kartons, verbunden mit einem Absperrband aus dem Baumarkt für 3,50 Euro. Oder auch nur mit einer Wäscheleine mit Zettel „Umzug!“. Es ist die vertraute Haushaltsabspernung für einen Privatumzug: Jemand blockiert mehrere Parkplätze, weil er seinen geliehenen Baumarktsprinter („39 Euro das ganze Wochenende“) direkt vor der Haustür parken will, damit seine Handballfreunde nicht so weit laufen müssen.

Was ich mich dabei immer frage: Ist das stumpfe Ignoranz? Absicht? Na gut, ich sag's mal so: Selbst als Mittdreißiger hatte ich keine Ahnung, wie ich an eine temporäre Haltverbotszone für einen Umzug gekommen wäre. Und selbst wenn mir jemand den Weg dorthin und auch die Preisstruktur erklärt hätte, hätte er von mir einen Vogel gezeigt bekommen. Wieso?

Digitalservices? Fehlanzeige!

Mit zwei Stühlen einen Parkraum zu blockieren, kostet laut bussgeldkatalog.org oft nur zehn Euro, manchmal auch einen Schein mehr. Nur wenn die Stühle „umfallen“ oder ein schlecht gelaunter Nachbar diese auf die Straße oder den Gehweg tritt, werden 60 Euro aufgrund der entstandenen Gefährdung fällig.

Soll ich Sie jetzt noch fragen, was in Ihrer Stadt die Beantragung einer HVZ kostet? Also, so brutto gerechnet, mit Papierkrieg, Dokumentation & Co.? Mit dem Aufstellen und späteren Abräumen der Schilder? Andersherum also erklärt: Wenn ich nur zweimal im Jahr in der Bahn kontrolliert werde, sind da nicht 60 Euro fürs „Schwarzfahren“ der deutlich bessere Deal als eine Deutschlandcard? Und nein, ich will Sie hier nicht auffordern, sich 20 stabile Stühle ins Lager zu stellen.

Legal zu agieren wird einem in Deutschland in der Regel schwerer gemacht, als wenn man in der Grauzone die Lücken sucht. Das kennen Gastronomen, die in Citylage Parkplätze für ihre Restaurants abkaufen müssen, genauso wie Kleinspediteure, die gerne eine halbe Tonne zu viel in ihren Sprinter klatschen, weil natürlich spätestens um halb elf schon wieder das zulässige Fahrzeuggewicht stimmt.

Nur am Rande bemerkt: Ich hab mal geschaut, wie fit unser Bundesland Hessen (unser Verlagssitz) in Sachen Digitalservices ist: Nur in acht Städten kann man eine Haltverbotszone online buchen. Möglich ist das in Bad Nauheim



Foto: KI-generiert (1)

(Wetteraukreis), Dietzenbach (Offenbach), Eltville am Rhein (Rheingau-Taunus-Kreis), Friedrichsdorf (Hochtaunuskreis), Langen (Offenbach), Neu-Isenburg (Offenbach), Rodgau (Offenbach) und Wiesbaden. Und Frankfurt? Wer seinen Innenstadtring am liebsten mit Glassplittern teeren würde, um jedes Auto fernzuhalten, von dem kann man auch nicht erwarten, dass ein motorisiertes Fahrzeug irgendwie leicht an eine Sondergenehmigung zum tagelangen Parken an Stellen kommt, die dafür nicht vorgesehen sind. Hessen hat übrigens 191 Städte.

Was einem Nötiger droht

Und bevor ich mich jetzt weiter verrenne: Es gibt immerhin noch eine Chance auf Ehrlichkeit. Der Parkplatzwächter, der seine illegal eingerichtete Küchenstuhl-Hausrats-HVZ vor jemandem verteidigt, der diese Stühlchen beiseiteschiebt, um dort zu parken, kann wegen Nötigung belangt werden. Ist doch immerhin ein Lichtblick für ehrliche Menschen.

So. Seriöser als ich ordnen in dieser Ausgabe viele Experten aktuelle Entwicklungen und Fakten ein. Das sind etwa Christopher Hain von der Softwareschmiede Neometrik, Selfstorage-Guru Tron Jordheim, Christian Kulick vom Deutschen Selfstorage-Verband und letztlich auch unsere beiden Kolumnisten Thomas Goesch und Frank Breitschwerdt. Blättern Sie rein.

Ihr Marc Weinard, Wäscheleinen-Abroller und Chefredakteur der möbelspediteur (marc.weinard@dmg-mc.com)

EDITORIAL

Illegale „Haltverbotszone“:
Stuhl billiger als Genehmigung 3

BILD DES MONATS

Von Plattform zu Plattform
Küchenlieferung pfiffig gedacht 6

NEWS

Nachrichten & Aktuelles 8

TITEL

Be-Ne-Luxusgüter
Neues aus Flandern & Co. 16
Wie Kai aus der Kiste:
Die Firma aus dem Umzugskarton 18
Chatbot mit Persönlichkeit:
Katrien vom Umzugsverband CBD 19
Der ganz andere Präsident
Stéphane Berchem aus Luxemburg 20
Skateboard-Präsident Bram und
seine Möbelspedition „Brambo“ 22
„Ihr Mitarbeiter kostet nicht 20 Euro die
Stunde, sondern 31,17 Euro“ 24

BUSINESS

Motto: „1-Mann-Montage“. Montas
wächst nach Neuausrichtung 26

„Mehr KI-Agenten kommen“
Christopher Hain, Neometrik 28

ANDERS LAGERN

„Es geht nicht um Belegung, es geht um
die richtige Belegung“ 34
Kulick: „Die Beobachtung aus dem
US-Markt sollte man ernst nehmen“ .. 36
Göttingens „Lagerhelden“.
Haberland steigt ins Selfstorage ein 37
Nächster Halt: Europa
Lagervergleichsportal Storabble 38

Highlights



Foto: de Vic

Be-Ne-Luxusgüter: Neues aus Flandern & Co.

2026 hatte einen starken Start, doch bis zu den größeren Ereignissen ab April ist es noch eine Weile hin. Kaum etwas passt da also besser, als den Blick auf jene kleine Themen zu lenken. Unter einem gemeinsamen Deckel. Wir leisten uns diesen Monat den Luxus, fünf sehr kleine Geschichten aus den Benelux zu titeln.

16



Foto: xxxxxxxxxxxx

Anders lagern: „Beendet die Rabattschlacht!“

Ein US-Spezialist schaut auf den deutschen Selfstagemarkt und sagt, „Hört auf, Euch einen Markt mit Rabatten kaputtzumachen.“ Der Deutsche Selfstorage-Verband antwortet darauf. Und: Haberland steigt mit einem Partner ins Selfstorage ein und mit Storabble macht sich ein Schweizer Startup auf den Weg nach Europa.

34

der Ausgabe 03.2026



Foto: KI-Generiert

Montas' Motto: „1-Mann-Montage“

Montas Montage- und Logistikservice investiert seit Herbst 2025 in den Ausbau seines Netzes. Bis Ende des Jahres soll die Expansion abgeschlossen sein.

26



Foto: ProMovers

Hain: „KI-Agenten kommen verstärkt“

Er ist der Kopf von Neometrik und der zweite Stopp in unserer losen Tech-Reihe in die Zukunft des Umzugs: Christopher Hain.

28



Foto: KI-Generiert

Die Maschinenbauer- Flucht: Angst vor China

Jeder zweite Maschinen- und Anlagenbauer schätzt, dass die Technologieführerschaft vom Ausland übernommen wird oder bereits übernommen wurde.

41



Foto: Weinard

„Erden. Umdenken. Power“: Die neue EuP-Quali

Sie ist neu, die Kompaktqualifizierung zur „Elektrotechnisch unterwiesenen Person“. Wir haben Dozent Michael Riccio über die Schulter geschaut.

53

Danieli: „2025 war positiv, volle Auftragsbücher für 2026“ 40

Die Maschinenbauer-Flucht
Angst vor China und den USA 41

Frank Breitschwerdt:
Neue Kolumne 42

MARKTPLATZ 44

Kleinanzeigen 45

Profis helfen Profis 46

Regelmäßiger Linienverkehr 48

GEWERBE

Aus den Mottenkisten
der Geschichte 50

Neues aus dem Gewerbe 51

„Zentraler Wegbereiter
des heutigen Netzwerks“ 52

PRAXIS-TIPPS

„Erden. Umdenken. Power“
Der neue Kurs zur „EuP“ 53

Goesch auf Reisen:
Neue Kolumne 54

Neue Produkte 56

„Sweet Sixteen“ oder: Minderjährige
als Kurierfahrer 58

IMPRESSUM 58

Cartoon 59

Titelfotos: DVH Verhuizingen, Tron
Jordheim, Hain/Neometrik, Montas,
KI-generiert



Von Plattform zu Plattform Küchenlieferung pfiffig gedacht



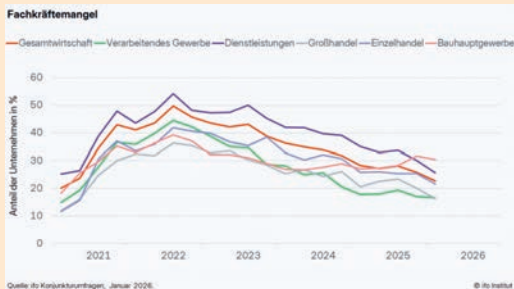
Ein Einbaubackofen wiegt bis zu 95 Kilogramm. Eine Kühlgefrierkombi meist 80 Kilogramm und mehr. Und dann erst die Arbeitsplatte: Aus Granit oder Stein kann sie mit Längen jenseits der 2,60 Meter durchaus 200 Kilogramm und mehr auf die Waage bringen. Nur die Korpusse sind dagegen echte „Leichtgewichte“. Jeder Küchenmonteur dürfte das Einbringen dieser Ladung in ein höheres Stockwerk, bevor seine eigentliche Arbeit beginnt, ausgesprochen gering schätzen. Der flämische Küchen- und Bäderspezialist Grando (grando.nl), immerhin seit 1965 bereits auf dem Markt und mit 35 Beratungszentren in den Niederlanden und elf in Belgien, ist bei seinen Lieferungen im besten Sinne „intelligent faul“: Was nicht gehoben und getragen werden muss, schont Mensch und Material. Folglich ist das Prinzip „von Plattform zu Plattform“, offenbar aus Videospiele wie Super Mario entlehnt, die beste Methode, eine Küchenmontage zu starten. Und mit diesem „Bild des Monats“ startet auch unser Benelux-Spezial dieser Ausgabe.

Foto: Grando

Logistik-Fachkräftemangel nimmt ab

Das Problem, Fachkräfte zu finden, hat sich für Unternehmen etwas entspannt. Das geht aus der jüngsten Konjunkturumfrage des Ifo-Instituts hervor. Demnach fehlten 22,7 % der Unternehmen qualifizierte Arbeitskräfte, nach 25,8 % im Oktober. Das ist der niedrigste Wert seit fünf Jahren. „Eine Rolle spielt weiterhin die schwache konjunkturelle Entwicklung“, sagt Ifo-Forscher Klaus Wohlrabe. „Gleichzeitig verändert der technologische Wandel, vor allem die künstliche Intelligenz, zunehmend den Arbeitsmarkt.“

Besonders deutlich sank der Fachkräftemangel im Bereich Transport und Logistik: Der Anteil der betroffenen Unternehmen fiel von 42,7 auf 30,6 %. Insgesamt klagte rund jeder vierte Dienstleister über fehlendes Personal. Rechts- und Steuerberatern (58,4 %)



sowie Leiharbeitsfirmen (56,6 %) fehlen weiterhin besonders häufig Fachkräfte. In der Industrie berichten 16,6 % der Unternehmen von einem Mangel an Fachkräften – ein halber Prozentpunkt weniger als im Oktober. Im Automobilsektor sowie bei den Herstellern elektrischer Ausrüstungen liegt der Anteil knapp unter 10 %. Im Maschinenbau beträgt er rund 19 %.

Auch im Handel hat sich die Lage etwas entspannt: Rund 18 % der Unternehmen berichten von Schwierigkeiten, offene Stellen mit qualifizierten Arbeitskräften zu besetzen (Einzelhandel: 21,6 %, Großhandel: 16,2 %). Im Bauhauptgewerbe liegt der Anteil der betroffenen Unternehmen jedoch weiterhin hoch bei 30,4 %.

Ex-Movinga-„Retter“ Hänsel: 250 Mio. Euro für sein Nachfolge-Unternehmen



Fotos: Sanity Group

Finn Hänsel war knapp drei Jahre CEO bei Movinga, als das Start-up durch Betrugsvorwürfe in Schieflage geraten war. 2018 verließ er den Online-Umzugsvermittler, gründete die Sanity Group, die von einer Legalisierung von Cannabis profitieren wollte. Sanity wurde jetzt vom kanadischen Marktführer dieser Branche, Organigram Global, für 250 Millionen Euro übernommen.

Hänsel, der das Unternehmen mit einem Kompagnon gründete und betrieb, bleibt an Bord. Für seine Arbeit mit Sanity wurde er 2021 bei den German Startup Awards als „Gründer des Jahres“ ausgezeichnet.

Hermes' Gepäcktransport nach Juist wechselt zu „Kofferblitz“: Peter Janssen bleibt an Bord



Bild: Hafenlogistik Juist

Die drohende Einstellung des Hermes-Gepäckservices, des Haus-zu-Haus-Gepäcktransports, auf die Insel Juist konnte abgewendet werden: Gemeinsam mit Partnern hat die Hafenlogistik Juist eine zukunftsfähige Lösung erarbeitet. Künftig übernimmt das Unternehmen Kofferblitz die Zustellung und Abholung der Gepäckstücke auf der Insel. Der Betrieb ist seit Jahren auf Juist tätig und mit den Abläufen bestens vertraut. Die Übernahme ist zeitnah geplant und soll reibungslos erfolgen. Unverändert: Umzugsspezialist Peter Janssen bleibt erster Ansprechpartner für den

Gepäcktransport zur und von der Insel und koordiniert weiterhin die überregionalen Transporte.

Die Hafenlogistik hat die Partner auf Anfrage zusammengebracht. Sie unterstützt den Service organisatorisch weiter, tritt jedoch nicht selbst als alleiniger Leistungsträger auf. „Hintergrund sind betriebliche Rahmenbedingungen im Hafen sowie die klare Reihenfolge des Frachtumschlags nach Gütergruppen“, so die Mitteilung. Der Hermes-Gepäckservice hatte erst vor wenigen Monaten den eingestellten DB-Kuriergepäck-Service übernommen.

NEU

Düren-Brüder verkaufen Bonner Spedition an Steinseifer und Brandt von „Gelber Blitz“

Vor rund zwei Jahren hatte Rolf Ehrengruber seinen „Gelben Blitz“ aus Olpe an Jochen Steinseifer und Oliver Brandt verkauft. Ende November hat das Duo auch die Mathias Düren Transportgesellschaft in Bonn vom Brüderpaar Thomas und Stefan Düren (Bild) übernommen. Thomas Düren wird aktuell noch als Umzugsberater geführt. Das Duo war die fünfte Generation des Bonner Logistikspezialisten und bereits in den 1990er-Jahren in das Unternehmen eingetreten. Sie forcierten über die Jahre eine Entwicklung weg vom reinen Umzugsspediteur hin zu einem Anbieter „hochwertiger individueller Dienstleistungen, insbesondere im Umzugs- und Spezialtransport“, so der Text auf der Firmenwebseite. Vater Mathias, bis zuletzt geschäftsführender Gesellschafter, war 2022 im Alter von 88 Jahren gestorben. Die letzte große Investition war 2019 der Bau des Containerlagerhauses „BSS Storage Bonn“. Der Betriebshof ist einer der größten im Rheinland:

Er ist rund 10.000 Quadratmeter groß. Brandt und Steinseifer sind auch Inhaber der Personalverwaltungsfirma Jo Business Services aus Lindlar.



Fotos: Düren (2)

Selfstorage in Sankt Augustin fackelt ab: „Immer wieder Gasflaschen-Explosionen“

Am ersten Februarwochenende ist ein großes Selfstorage-Lagerhaus im Ortsteil Menden von Sankt Augustin abgebrannt. Um 0.25 Uhr war die Feuerwehr zu einem Garagenbrand ins Gewerbegebiet gerufen worden, doch beim Eintreffen entpuppte sich die Situation als Vollbrand einer großen Halle. Über 100 hinzugezogene Kräfte löschten daraufhin den Brand. Nach zwei Stunden war der Brand zwar gelöscht, doch vor Ort gab es mehrere Probleme: So sollen laut Bericht im „WDR“ Menschen während des Brandes versucht haben, zu ihren

Lagerabteilen zu kommen. Die Polizei musste mehrfach eingreifen, ein Mann wurde sogar festgenommen. So sei es teilweise zu „tumultartigen Zuständen“ gekommen. Zudem gab es immer wieder laute Explosionen aus der brennenden Halle; die Feuerwehr ging von explodierenden Gasflaschen aus, die dort gelagert waren. Bei den meisten Gütern in der Halle soll es sich jedoch um Möbel gehandelt haben. Wie hoch der Schaden ist, ist noch offen: Das Dach der Halle war größtenteils eingestürzt, und zwei Autos brannten aus.

GoSync

Der mobile Zugriff auf Ihre MoviNeo-Daten



GoSync ermöglicht eine reibungslose Datenübertragung zwischen der Desktopanwendung MoviNeo und der Webanwendung MoviNeo Go.

Darüber hinaus stellt GoSync dem gewerblichen Außendienst die komplette Einsatzplanung digital zur Verfügung – strukturiert, aktuell und jederzeit abrufbar.

Erleben Sie die Zukunft des mobilen Arbeitens mit GoSync.
Kontaktieren Sie uns, um MoviNeo GoSync unverbindlich zu testen.

NeoMetrik GmbH | Sprendlinger Landstraße
 178, 63069 Offenbach am Main | Mail: info@
 neometrik.com | Tel.: 069 247 52 64 50

 **MoviNeo**
 die Umzugssoftware

Baugenehmigungen stark angestiegen

2025 wurde in Deutschland der Bau von 238.500 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) nach vorläufigen Ergebnissen mitteilt, waren das 10,8 % (+23.200) Wohnungen mehr als 2024, als die Zahl genehmigter Wohnungen auf den niedrigsten Stand seit 2010 gesunken war. Damit stieg die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen 2025 erstmals seit 2021 wieder an. In den Ergebnissen



Foto: Ki generiert

sind sowohl die Baugenehmigungen für Neubauwohnungen enthalten als auch die Baugenehmigungen für Wohnungen, die durch den Umbau bestehender Gebäude entstehen. Die Zahl der gemeldeten Baugenehmigungen gilt als wichtiger Frühindikator für die zukünftige Bauaktivität.

Die Zahl der genehmigten Wohnungen im Neubau stieg 2025 um 12,6 % (+22.100) gegenüber dem Vorjahr auf 198.100. Die Zahl genehmigter Wohnungen, die durch den Umbau bestehender Gebäude entstehen, stieg im selben Zeitraum deutlich schwächer um 2,7 % (+1.000) auf 40.000.

Rund 95 % dieser 198.100 Genehmigungen für Neubauwohnungen entfielen auf Unternehmen und Privatpersonen. Entsprechend prägen diese beiden Gruppen die Gesamtentwicklung. Unternehmen traten bei 108.800 Baugenehmigungen für Neubauwohnungen als Bauherren auf, das waren 14,6 % (+13.900) mehr neue Wohnungen als im Vorjahr. Auf Privatpersonen entfielen 79.200 Baugenehmigungen, das waren 14,9 % (+10.200) mehr als im Jahr zuvor. Die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen aus öffentlicher Hand sank um 23,2 % (-2.100) auf 6.900.

Deutsche Möbelindustrie: 2025 bringt 3,4 % Umsatzminus, 2026 wohl auf Niveau von 2024

Die deutsche Möbelindustrie hat 2025 laut vorläufiger amtlicher Statistik rund 15,8 Milliarden Euro umgesetzt, ein Minus von 3,4 % gegenüber dem Vorjahr. Damit verzeichnete die Branche im dritten Jahr in Folge einen Umsatzrückgang. „Besonders herausfordernd stellt sich für unsere Unternehmen die Lage auf dem Heimatmarkt dar“, berichtet Jan Kurth, Geschäftsführer der Verbände der Deutschen Möbelindustrie. So sank der Inlandsumsatz um 4,4 % auf rund 10,4 Milliarden Euro, während die Einbußen im Ausland mit einem Umsatzrückgang von 1,2 % auf rund 5,4 Milliarden Euro deutlich geringer ausfielen. Ein Drittel der befragten Betriebe plane im ersten Quartal dieses Jahres mit Kurzarbeit, wie eine aktuelle Verbandsumfrage zeigt. „Hierzulande setzen unserer Branche vor allem das nach wie vor schwache Konsumklima und der seit Jahren rückläufige Wohnungsbau mit den entsprechenden negativen Auswirkungen auf den Einrichtungsbedarf zu“, so Kurth.

Von den Sparten der deutschen Möbelindustrie erreichte die Küchen 2025 mit einem Umsatz von rund 5,6 Milliarden Euro (minus 0,3 %) annähernd das

Vorjahresniveau. Bei den Büro- und Ladenmöbeln lag der Umsatz mit rund 4,2 Milliarden Euro um 2,7 % unter dem Vorjahr. Das Segment der sonstigen Möbel (Wohn-, Ess- und Schlafzimmermöbel) setzte 4,7 Milliarden Euro um (minus 5,5 %). Einen Rückgang von 7,2 Prozent auf 873 Millionen Euro verbuchten die Polstermöbel. Matratzenhersteller erlitten eine Umsatzeinbuße von 15,2 % auf 420 Millionen Euro. Die interne Auftragseingangsstatistik der Möbelverbände zeige eine Stabilisierung der Auftragslage in der Küchenmöbelindustrie. Dagegen leiden die Polster- und Wohnmöbelhersteller weiter unter einer schwachen Nachfrage.

Im Jahresdurchschnitt 2025 waren in den 398 Betrieben der Branche mit 50 und mehr Beschäftigten (minus 4 %) 68.342 Mitarbeiter beschäftigt, rund 4 % weniger als im Vorjahr.

Auf das laufende Jahr schaut Kurth optimistisch: „Im ersten Halbjahr rechnen wir mit einer Stabilisierung des Umsatzes auf dem Vorjahresniveau“, sagt er. Für das Gesamtjahr 2026 prognostiziert er einen Umsatz mindestens auf dem Vorjahresniveau bis hin zu einem Plus im kleinen einstelligen Prozentbereich.





Fotos: M+S Piano

M+S Piano Express: Standort Hilden schließt, Fortführung des Kerngeschäfts

Seit 1. Februar läuft das Eigenverwaltungsverfahren, das die M+S Piano-Express aus der Insolvenz (siehe **der möbelspediteur 01.2026**) führen soll: Die Restrukturierungslösung sieht den Fortbestand des Unternehmens vor. Das Kerngeschäft im Spezialtransport von Klavieren und Flügeln soll weiterhin für Kunden und Partner verfügbar bleiben. Die Zahlungen von Löhnen und Gehältern der Mitarbeiter waren nach der Eröffnung des Verfahrens abgesichert und sollen seit Februar wieder aus dem laufenden Geschäft heraus bezahlt werden. Die Geschäftsführung bleibt während der Eigenverwaltung handlungsfähig und wird von einem gerichtlich bestellten Sachwalter begleitet.

„Die anstehende Eröffnung des Verfahrens bedeutet einen Neustart unter klaren Regeln, mit der Chance, unser Unternehmen nachhaltig fit für die Zukunft zu machen“, sagt Geschäftsführer Remzi Mert. „Die bisherigen Schritte haben gezeigt, dass unsere Kunden und Auftraggeber uns vertrauen und wir gute Perspektiven haben, wenn wir uns stärker auf unser Spezialgebiet zurückbesinnen.“

M+S Piano-Express versteht sich als Spezialist für den Transport und die

Logistik von hochwertigen Instrumenten. Im Rahmen der Eigenverwaltung sind Sanierungsmaßnahmen geplant, um das Unternehmen zukunftsfähig auszurichten. „Wirtschaftlich nicht tragfähige Standorte und Leistungsbe- reiche“ werden geschlossen. Das bedeutet etwa, dass der Standort Hilden zum 28. Februar geschlossen wurde. Zudem soll die Möbelsparte des Unternehmens ein neues Konzept erhalten. „Das Ziel ist es, möglichst viele Arbeitsplätze zu sichern“, so Sachwalter Markus Kütke, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Heidemann & Kütke Rechtsanwälte aus Düsseldorf. „Im anstehenden Eröffnungsverfahren werden wir einen geregelten Investorenprozess beginnen, um für die M+S Piano-Express die bestmöglichen Perspektiven für einen standfesten und nachhaltigen Betrieb aufzustellen. Wir sind überzeugt, dass eine strategische Partnerschaft eine von mehreren geeigneten Optionen bilden kann.“

M+S Piano-Express mit Hauptsitz in Berlin wurde 2001 gegründet. Vier der fünf Standorte sollen weitergeführt werden. Über 130 Mitarbeiter gehören zum Team, zum Fuhrpark über 50 Fahrzeuge.

Felix Geuer steigt im Consulting von Vater Horst als zweiter Geschäftsführer ein

„Ich bin 65 und möchte in den nächsten zwei Jahren ganz aufhören“, sagte uns Horst Geuer, Inhaber und Gründer von Geuer Consulting aus Münster, im Interview in **der möbelspediteur 09.2025**. „Die Nachfolger werden

GEUER
■ Consulting

gerade gesucht für mich.“ Eine positive Entwicklung kann Horst Geuer jetzt feiern, sein 35-jähriger Sohn Felix ist laut Handelsregistereintrag Ende Januar als zweiter Geschäftsführer neben seinem Vater angedockt. Geuer Junior arbeitete die letzten zweieinhalb Jahre bei Patagonia, war aber von Sommer 2018 bis April 2022 bereits bei Geuer International im Marketing tätig.

MoviNeo Neumöbel

MoviNeo Neumöbel bildet die gesamte Prozesskette der Neumöbel-Logistik ab - vom Auftragseingang bis zur Auslieferung beim Endkunden.

Spezielle Scanner-Apps für das Lager und die Auslieferung unterstützen bei der Warenannahme, dem Kommissionieren der Aufträge und deren Auslieferungen. Durch integrierte Schnittstellen (Excel, CSV, GS1-XML) können Auftraggeber Systeme problemlos angebunden werden.

Vereinbaren Sie unter 069-2475 264-50 eine persönliche Vorführung. Wir freuen uns auf Sie!



NeoMetrik GmbH | Spremlinger Landstraße
178, 63069 Offenbach am Main | Mail: info@
neometrik.com | Tel.: 069 247 52 64 50

MoviNeo
die Umzugssoftware

Kleinanzeigen.de: Neue Immo-Features

Seit Februar stellt das Portal Kleinanzeigen.de Immobilienprofis überarbeitete Partnerschaftsmodelle mit erweiterten Funktionen zur Verfügung, die Maklern eine professionellere sowie effizientere Vermarktung ermöglichen sollen (siehe auch *der möbelspediteur* 02.2026).

Mit insgesamt über 100 Millionen monatlichen Besuchen in der Immobilienkategorie gehört Kleinanzeigen zu den beliebtesten Online-Plattformen für Immobilien in Deutschland. Die neuen Modelle und Features seien eine Antwort „auf die steigenden Anforderungen im Markt“. Mit den Modellen



Bild: Getty Images/kleinanzeigen.de

„Smart“, „Profi“ und „Premium“ stellt Kleinanzeigen abgestufte Pakete zur Verfügung, die sich am jeweiligen Vermarktungsumfang orientieren. Parallel dazu überarbeitet Kleinanzeigen die monatlichen Preise der drei Module; die genaue Höhe variiert je nach gebuchtem Anzeigenvolumen.

Die Aktualisierungen zielen darauf ab, die Zusammenarbeit mit Immobilienprofis zu stärken und die Plattform für die Vermarktung attraktiver zu machen. Der Online-Kleinanzeigenmarkt verfügt nach eigenen Angaben bereits heute über „das größte private Angebot an Wohnungen und Häusern“. Zudem nutzen bereits mehr als 13.500 Immobilienprofis Kleinanzeigen als Vertriebskanal. Kleinanzeigen wurde im September 2009 als eBay-Kleinanzeigen gestartet. Im Mai 2023 erfolgte die Umbenennung in Kleinanzeigen.

Doppeljubiläum bei Möbelspedition Grewe: 80 Jahre im Markt, Eicke 30 Jahre Chef



Foto: Grewe

Ein zweifaches Jubiläum kann die Möbelspedition Grewe dieses Jahr feiern: Zum einen ist Ehrig Eicke seit

1996 Geschäftsführer und Inhaber des Transportspezialisten aus Eckernförde. Und zum anderen ist die Ursprungsfirma „Transportkontor Grewe“, die Max Grewe mit einem ausrangierten Wehrmachtslaster gründete, 80 Jahre alt – aus ihr ging 1963 das Umzugsunternehmen Wilhelm C. Grewe hervor. Mit zehn Mitarbeitern und vier Lkw, zwei davon Sprinter, ist Grewe ein typischer Mittelstands-Umzugsbetrieb. Eicke, aktuell 63 Jahre alt, will bis zu seinem 70. laut eines Berichts der „Schleswig-Holstein Zeitung“ noch aktiv weitermachen. Unser Archivbild zeigt den Fuhrpark im Jahr 2014.

Partnerschaft für „Robotik-ready“-Gebäude: „Roboter arbeiten dort, wo Fachkräfte fehlen“

Neura Robotics, ein Pionier der kognitiven Robotik („Physical AI“), und Drees & Sommer, ein Beratungsunternehmen für Bau und Infrastruktur, schließen eine strategische Partnerschaft: Gemeinsam wollen sie Gebäude nicht nur planen und betreiben, sondern als lernende, interaktive Systeme gestalten – als Umgebungen, die in Echtzeit mit Menschen und Robotern zusammenarbeiten.

Den Schwerpunkt setzen die Unternehmen bei Lösungen für Sanitäreinrichtungen, wo Automatisierung, Hygiene und Verfügbarkeit vorrangig gebraucht werden. Die Kooperation stehe „für ein

neues Verständnis von Architektur und Technik: Gebäude werden adaptiv, Prozesse werden automatisierter, sicherer und effizienter, und Robotik wird von Anfang an mitgedacht.“ Die Partnerschaft soll die physische und die digitale Welt miteinander verbinden und so die Voraussetzungen schaffen, dass Roboter künftig besser mit ihrer Umgebung und mit Menschen interagieren können. Dierk Mutschler, Vorstand bei Drees & Sommer: „Damit eröffnen sich neue Möglichkeiten für den Einsatz in Pflegeeinrichtungen, Produktion, Bürogebäuden oder Flughäfen.“

„Schon sehr bald werden Roboter nicht nur Werkzeuge sein, sondern selbstverständliche, intelligente Begleiter in unseren Gebäuden“, sagt David Reger, CEO von Neura Robotics. „Vernetzt, lernfähig und autonom werden sie reinigen, warten und instand halten. Genau dort, wo heute Fachkräfte fehlen.“ Kognitive Roboter können Verschmutzungen erkennen, auf situative Anforderungen reagieren, Verbrauchsmaterialien nachfüllen und technische Auffälligkeiten melden, bevor daraus Ausfälle werden – für verlässlichere Abläufe, mehr Sauberkeit und Sicherheit im Alltag.



Foto: Neura Robotics



**30 YEARS OF
TRAINING
EXCELLENCE**

Seit Januar: Fedemac-Mitglieder können Trainings der Fidi-Akademie buchen

Sie gilt durch zahlreiche Zertifizierungen als der führende Bildungsanbieter in der weltweiten Umzugsbranche: die „Fidi Academy“. Der dahinterstehende Weltverband Fidi hat zum Januar fast alle seiner Kurse und Fortbildungen für alle Fedemac-Mitglieder bekannt gegeben. Im letzten Jahr hatten Fidi und Fedemac bereits eine umfassende Kooperationsvereinbarung verabschiedet. Der einzige Kurs, der Fedemac-Betrieben ohne Fidi-Mitgliedschaft verwehrt

bleibt, ist „Leaders in Moving (LiM)“. Zudem gibt es eine weitere Einschränkung: Nicht-Fidi-Mitgliedern steht nur „eine begrenzte Anzahl an Plätzen“ zur Verfügung.

Zum Bildungsangebot der Fidi gehören Präsenzkurse an vielen Orten der Welt, aber auch Webinare, Online-Lernmodule und Präsenzseminare. Alle Seminare werden auf Englisch gehalten. Die sehr hochpreisigen Kurse umfassen Unterkunft, Verpflegung und Getränke.

Die **umzuege.de** -Zahl des Monats

Mit umzuege.de betreiben wir eines der ältesten Informations- und Anbieterportale für den Umzugsmarkt. In unserer „Zahl des Monats“ werten wir unsere eigenen Statistiken aus – jetzt neu mit den Zahlen aus 2025.

Diesen Monat geht es um eine Zahl, die immer wieder erstaunt, denn sie legt offen, welche Bedeutung dem eigenen Umzug zukommt: 71 % der Nutzer von umzuege.de planen mindestens drei Wochen im Voraus, mit welcher Spedition sie in ihr neues Heim ziehen wollen. Und dieser hohe Planungsanspruch veränderte sich so gut wie gar nicht über die Jahre: Nur 2020 gab es einen merkbaren Ausreißer nach oben mit einer „Rekordnutzung“ von 77 % in dieser Sparte; das Corona-Maßnahmenjahr Nummer Eins lässt an dieser Stelle vermutlich als Ursache grüßen.

Auf der anderen Seite sind die „Sponsantutzer“ auf den niedrigsten Wert seit

72%

2019 gesunken: Nur 2,5 % fragten in einem Zeitraum von bis zu fünf Tagen einen Profi über unser Portal an. Zusammengenommen auf den Anfragezeitraum „unter zehn Tage“ waren es sogar nur neun Prozent. 2022 etwa kamen in diesem Zeitfenster 15 % der Anfragen.

Ursachen für diese „hohe“ Zahl lassen sich nur bedingt feststellen, aber 2022 war das System Movin-ga zusammengebrochen, und viele Kunden in Deutschland mussten kurzfristig umbuchen.

MoviNeo Go: die mobile Umzugs- software



Mit MoviNeo Go bringen Sie mehr Flexibilität und Effizienz in Ihren Arbeitsalltag. Ob Angebotserstellung, Rückmeldung oder Abrechnung – alle wichtigen Prozesse Ihrer Umzugsspedition sind in einer benutzerfreundlichen App vereint.

Warum MoviNeo Go?

Flexibel: Arbeiten Sie von überall – ganz gleich, wo Sie gerade sind!

Effizient: Sparen Sie Zeit und Aufwand bei der Auftragsabwicklung.

Intuitiv: Modernes, benutzerfreundliches Design für einen schnellen Einstieg.

Erleben Sie die Zukunft des mobilen Arbeitens mit MoviNeo Go. Vereinbaren Sie unter **069-2475 264-50** eine kostenlose Vorführung oder eine kostenlose Testversion!

NeoMetrik GmbH | Sprendlinger Landstraße
178, 63069 Offenbach am Main | Mail: info@
neometrik.com | Tel.: 069 247 52 64 50





KI für Einsteiger aus der Möbel- & Umzugslogistik

🕒 4 Std. | 🎯 Einsteiger | 👤 Für Büro-Dispo-Vertrieb-Marketing | 📍 Online-Seminar | 📁 Praxisorientiert

Wie KI spürbar entlasten kann, ohne Technik-Overload.

KI-Grundlagen für Möbel- & Umzugslogistik:
sie verstehen, richtig prompten und sofort im Büroalltag einsetzen, inkl. Datenschutz, Texten, Social Media & ersten Schritten zur Bildgenerierung. Du kommst nicht in ein Standard-Seminar, sondern in ein Training, das zu deinem Alltag passt.



**Zur Anmeldung
einfach QR-Code mit
dem Handy scannen.**

**Begrenzte Plätze für
echte Interaktion:** auf 15
Teilnehmende limitiert.

Termin: 27.03.2026
Uhrzeit: 8:30–12:30 Uhr
Preis: 149 € p. P.



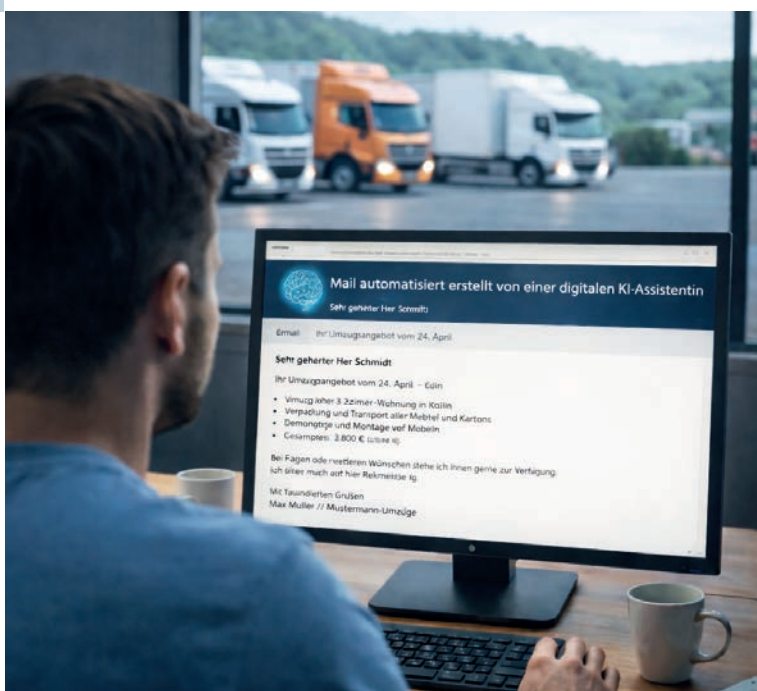
Platz sichern



In 4 Stunden lernen Teilnehmende verständliche Grundlagen über praxiserprobte Prompt-Techniken bis zu konkreten Anwendungen: Protokolle, E-Mails, Angebots- und Kundentexte, Ideenfindung, Excel-Unterstützung sowie Social-Media-Content und erste Schritte in der Bildgenerierung.

Plus: klare Leitlinien zu Datenschutz und sicheren Eingaben.

Ergebnis: mehr Geschwindigkeit, bessere Texte, weniger Routineaufwand, mit realistischen Erwartungen und sofort nutzbaren Prompts.



Wer macht´s?

Dominique Saile

Seit 2023 als KI-Trainer tätig. Fokus liegt auf anwenderorientierte KI-Wissensvermittlung. Zertifizierter Microsoft-Trainer. Dozent für KI-Anwendung an der HfWU Nürtingen-Geislingen sowie der HS Albstadt-Sigmaringen und im Namen der IHK Reutlingen.



Die KI hat frei,
wir sind erreichbar:

06145 / 5442 - 183

campus@dmg-mc.com





Ein „alter Bekannter“, der in einem Benelux-Spezial einfach nicht fehlen darf, auch wenn er dieses Mal keine eigene Story bekommt und nur das Aufmacherbild spendiert: Die Umzugs-Hubwagen von De Vic aus Belgien sind einfach jedes Mal eine Schau.

Be-Ne-Luxusgüter Neues aus Flandern & Co.

2026 hatte einen starken Start, nicht zuletzt aufgrund unserer ersten Veranstaltung „Move.On ImpulsTag“. Doch bis zu den nächsten größeren Ereignissen ab April ist es noch eine Weile hin. Kaum etwas passt da also besser, als den Blick auf jene kleinen Themen zu lenken, die für sich genommen untergehen. Wir leisten uns diesen Monat also den Luxus, mit fünf sehr kleinen Geschichten aus den drei Benelux-Ländern zu titeln.

Der erste Teilnehmer des Quintetts ist der Kurze-Hosen-Träger, der schon auf unserem Titelbild um Aufmerksamkeit buhlt. Dabei handelt es sich um Patrick Devodere aus Westflandern. Sein Umzugsunternehmen an sich ist jetzt gar nicht so viel spektakulärer unterwegs als seine Mitbewerber. Eine Sache macht er jedoch entschieden anders als seine Kollegen: Die Rede ist von seiner Marketingidee mit Umzugsmenschen in Umzugskartons (Seite 16).

Story 2 dreht sich um den belgischen Umzugsverband, der neuerdings auf einen Chatbot setzt, der Mitglieder, Neugierige und Umzugskunden online besser abholen soll als jede klassische Suchfunktion. Soweit jetzt nichts Besonderes, eher eine Randnotiz. Doch dahinter steckt auch noch eine große Geschichte mit einer noch größeren Verbeugung vor einem Menschen, der als Schnittstelle die Arbeit des Verbands 13 Jahre geprägt hat. Die Rede ist von Katrien und Kathérine Van Langedem (Seite 17).

Europas jüngster Möblerverbands-Chef

Apropos Verband: Der kleinste im Benelux-Dreieck ist die „Fédération luxembourgeoise des déménageurs“, die luxemburgische Möblervertretung. Ihr steht seit fast genau einem Jahr Stéphane Berchem vor. Stéphane wer? Genau, mit 30 Jahren wurde er zum Präsidenten der Gemeinschaft gewählt; er dürfte mit Abstand der jüngste Präsident eines europäischen Möbeltransport-Verbands sein. Doch das ist nicht der einzige Grund, ihm eine Geschichte zu widmen: Mit gerade einmal 22 übernahm er als Geschäftsführer die Verantwortung für einen tradierten Umzugsbetrieb und baute diesen mit Neugründungen zu einem besonderen Spezialisten des Landes aus (Seite 18).

Weiter geht's zum nächsten Präsidenten, allerdings den eines Skateboard-Verbandes. Bram Waterman, einst ein Skateboard-Profi, hat sich einen ungewöhnlichen Traum nach seiner Sportlerkarriere erfüllt: Er hat eine Umzugsspedition aufgemacht. Ordentlich Brambo-Zambo gibt's ab Seite 19.

Das niederländische Softwarestudio Bas greift die grundlegenden Änderungen eines neuen Tarifvertrages des Landes auf und zeigt, welche großen Änderungen kleine Kostensteigerungen haben können – und wie Umzugsunternehmer diesen begegnen sollten. Und das liest sich auch für die deutschsprachigen Länder immens interessant (Seite 21).

Marc Weinard



Wie Kai aus der Kiste: Die Firma aus dem Umzugskarton

Nicht nur in Deerlijk und Ypern, den beiden Standorten von DVH Verhuizingen, sind die ungewöhnlich befüllten Umzugskartons auf Plakaten und Firmen-Lkw eine Besonderheit. Denn in den Pappboxen stecken Geschäftsführer Patrick Devoddere und Mitarbeiter.



Fotos: DVH (3)

Deerlijk und Ypern sind zwei Kleinstädte im belgischen Westflandern, kurz vor der Grenze zu Frankreich. Die kreativen Köpfe hinter dem erst 2007 gegründeten Unternehmen DVH Verhuizingen sind Patrick und Janick Devoddere. Das Ehepaar hatte den Logistiker als kleines Transport- und Kurierunternehmen gestartet. Schnell stiegen die Anfragen nach professioneller Umzugsabwicklung, weswegen 2015 dann der Wechsel in der Ausrichtung erfolgte: Die Kuriersparte wurde offiziell eingedampft und Transporte nicht mehr gefahren – DVH wurde eine reine Umzugsfirma. Die Devoddere haben aber nicht nur

ihre passende Zielgruppe gefunden, sie sind auch mit einer ganz eigenen Ausrichtung im Markt unterwegs: Sie zeigen auf ihren Lkw und in der Werbung ein menschliches Gesicht. In der Hauptsache ist es das von Patrick, manchmal strahlt aber auch ein anderer Mitarbeiter

aus einem Umzugskarton. Der cartoonartige Auftritt hat dem Umzugsunternehmen einiges an Berichterstattung eingebracht: Die lokale Presse berichtete ebenso über ihn wie auch der Branchenverband Belgische Kamer der Verhuizers in seinem Mitgliedermagazin. Neben der menschlichen Seite gibt es auch eine technische: DVH nutzte bereits 2012 ausschließlich digitale Frachtbriefe. Aktuell arbeitet man sich mit KI-Hilfe in die automatisierte Erkennung von Umzugsgut auf Fotos ein. Das Ziel: die Angebotserstellung zu beschleunigen, aber nicht den persönlichen Kontakt zum Umzugskunden aufzugeben. Apropos persönlich: Tochter Emma und Schwiegersohn Simon sind inzwischen an Bord, und auch Janicks Sohn Tim ist Teil des Familienunternehmens geworden. DVH wächst – und das nicht nur aufgrund seines ungewöhnlichen Markenauftritts.



Chatbot mit Persönlichkeit: Katrien vom Umzugsverband CBD

Der belgische Umzug zeigt seit knapp einem Jahr ein neues Gesicht: Es heißt „Katrien“, ist ein neuer Chatbot, aber eben auch ein Mensch. Geschaffen wurde er, um Mitgliedern, Mitarbeitern und Kunden zu helfen. Und er erinnert jeden Tag an die echte Katrien.

Auf bereits drei Webseiten arbeitet Katrien inzwischen – Tag und Nacht, ohne Pause oder digitalen Hickser: Neben der der Belgischen Umzugskammer (CBD, Chambre Belge des Déménageurs) auch auf der des Sozialsfonds für Umzüge und der seit Sommer 2025 geschalteten Liste der geprüften Umzugsunternehmen.

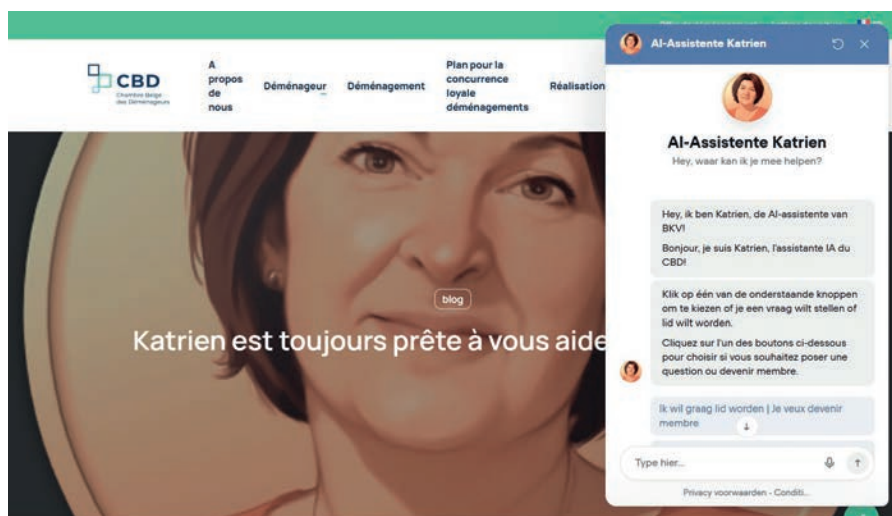
Kathérine Van Landegem ist die „echte“ Katrien

Der CBD sieht den KI-gestützten Chatbot, den es jetzt erst wenige Wochen gibt, als digitalen Helfer, der schnell passende Antworten auf gestellte Fragen bereitstellt, ein gesuchtes PDF aus den elektronischen Archiven hievt oder aus langen Texten kurze, verständliche

Infos zaubert.

Was ausgesprochen ungewöhnlich ist: Der Chatbot der Belgier hat weder ein generisches KI-Gesicht noch einen solchen Namen – er heißt Katrien und zeigt eine freundlich lächelnde Frau in ihren späten 40ern. Es ist die echte Katrien, genauer gesagt: Kathérine Van Landegem.

Sie war im August 2012 zum Verband gestoßen, arbeitete als Assistentin und war, so der CBD, „eine Stütze unseres Teams: stets erreichbar und hilfsbereit, beantwortete sie jede Frage, ob groß oder klein, mit einem Lächeln.“ Die



Screenshots & Bild: CBD

Vergangenheitsform wurde daher gewählt, da Van Landegem im Januar 2025 plötzlich verstarb. Dass der Chatbot ihren Namen trägt, ist wohl die höchste Ehrung, die der Verband ihr aussprechen kann: „Mit diesem Chatbot möchten wir ihr Engagement und ihre Freundlichkeit würdigen.“

Mit Katrien geht der CBD einen wichtigen Schritt in der strategischen Nutzung künstlicher Intelligenz in seiner Organisation: „Dieses Projekt verbessert die Erreichbarkeit für Mitglieder und Mitarbeiter, steigert die Effizienz unserer Services und bietet konkrete Unterstützung für alle, die Fragen haben. Kurz gesagt: Wo Sie bisher auf eine E-Mail oder einen Anruf warten mussten, können Sie Katrien jetzt direkt kontaktieren – rund um die Uhr.“

Zweisprachig am Start: Etwa 60 % der Belgier haben Niederländisch als Muttersprache, 40 % sprechen von Haus aus Französisch.

Der ganz andere Präsident: Stéphane Berchem aus Luxemburg

Bertil Durieux. Ian Studd. Aivar Usans. Andreas Eichinger. Karin Lang. Die prägenden Verbandsköpfe im europäischen Umzug kennt man. Einen Name hört man fast nie. Vielleicht, weil Luxemburg ein sehr kleines Land ist. Oder Stéphane Berchem ein ganz anderer Typ ist.



Fotos: Fa/Ber/Berchem

Führungsgeneration: Gegründet hatte den Betrieb Adolphe Faber 1972, später übernahm sein Sohn Joseph die Führung. Faber ist heute ein Spezialist mit rund 20 Mitarbeitern und einem modernen Fuhrpark.

Berchem stellte das Unternehmen bereits 2020 erheblich breiter auf: Er gründete die Unternehmensgruppe Fa/Ber, wobei der Schrägstrich und die Zweiteilung seinen Namen geschickt in die Bezeichnung als Markenkennzeichen einbezog. Eine „Gruppe“ wurde das Unternehmen durch die Schaffung des neuen Immobilienanbieters „SB Immobilière“. Die Fa/Ber-Gruppe agiert seither als „einzige Unternehmensgruppe in Luxemburg, die eine integrierte Lösung aus Immobilien, Umzügen und Logistik anbietet“.

Er ist gerade einmal 31 Jahre alt. Anderswo wäre Stéphane Berchem vielleicht ein Juniorchef – nicht so in seiner Heimat Luxemburg. Bereits seit 2017 leitet er den Umzugsspezialisten Faber, den er bereits viel breiter aufgestellt hat. Und er ist seit letztem Jahr auch Präsident der organisierten Möblier in dem 680.000-Einwohner-Staat.

Berchem repräsentiert eine neue Generation Möblier. Sein Unternehmen setzt in der Vermarktung auf soziale Medien wie Instagram und TikTok – und das in einer Frische und Professionalität, die dem Umzug gut tut. Er gehört zu den letzten der „Generation Y“, den Millennials, die mit Digitalisierung und Smartphones aufgewachsen sind. Berchems Wahl im Februar 2025 an die Spitze der „Fédération luxembourgeoise

des déménageurs“, der luxemburgischen Möblervertretung, war eine kleine Revolution: Mit ihm setzte der Verband bewusst auf eine Neuausrichtung. Digitaler sollte die Branchenvertretung künftig agieren, stärker auf Weiterbildung setzen und, nach Vorbild der Fedemac-Initiativen, massiv an einer Verbesserung des Branchenimages arbeiten – respektive der Berufsbilder, die es in diesem Teil der Logistik gibt.

Als neues „Fa/Ber“ in den Namen integriert

Als der 22-jährige Stéphane 2017 die Leitung von „Faber Déménagement“ übernahm, war er in diesem Umzugsbetrieb bereits die dritte



Zeigt Selbstverständlichkeit in der Nutzung digitaler Tools: Stéphane Berchem inszeniert sich professionell und auch mit KI-Unterstützung auf Instagram & Co.

IHR UMZUGSKARTON

ist auch Ihre Visitenkarte

Digital bedruckte Umzugskartons sorgen für einen WOW-Effekt bei Ihren Kunden.



Ihr Nutzen

- Immer aktuelle Werbung die der Kunden direkt in den Händen hält
- Modernes Design verkörpert modernes Image
- individuelle QR-Codes ermöglichen dynamische Kundeninformationen
- flexible Designanpassung von Auflage zu Auflage möglich, ohne Mehrkosten
- nachhaltige Fertigungsmethode für solide Kartonqualitäten

Lassen Sie sich kompetent beraten von unserer Expertin **Jacqueline Frommer**.

Der Gamechanger in Sachen Verpackung.

Schnell, nachhaltig, flexibel.

Skateboard-Präsident Bram und seine Möbelspedition „Brambo“

Bram Waterman war professioneller Skateboarder; zudem stand er bis 2017 dem Skateboardverband in Holland vor. 2010 gründete er seine eigene Umzugsspedition; und seine Jungs auf dem Wagen haben eine ganz besondere Fähigkeit: Sie sind Skaterboys.



Fly, Robin, fly: Ein nicht datiertes Bild aus Watermans aktiver Sportlerzeit.

die Niederländischen Skateboard-Meisterschaften. Waterman gilt auch als einer der treibenden Köpfe hinter der Idee, dass Skateboard nicht nur ein organisierter Sport sein müsse, sondern auch olympisch werden sollte. Diese Zulassung erhielt das Skateboarden tatsächlich: Seit 2016 ist es als olympische Disziplin anerkannt, und seit 2020 wird bei den Sommerspielen um die Goldmedaille in den Disziplinen „Street“ und „Park“ gewetteifert. Von 2008 bis 2017 stand Waterman dem SFN zudem als Vorsitzender, als „Präsident“, vor.

Logistiker durch Vermietung von Skateparks

Auch geschäftlich dreht sich bei dem Sportler letztlich fast alles ums Skateboard: Bereits vor über 20 Jahren war er im Verleih von mobilen Skateparks tätig und sammelte so umfassende

Tony Hawk. Rodney Mullen. Steve Caballero. Titus Dittmann. Bram Waterman. Stopp – wer, Waterman?

Er gehörte in seiner aktiven Zeit nicht zu den prägendsten Köpfen der internationalen Skateboard-Szene, der heute 58-Jährige. Für sein Geburtsland, die Niederlande, gilt jedoch das Gegenteil: Kaum ein Skater hat mehr für den Sport und dessen Bedeutung getan als Waterman.

2003 gründete er mit Sportkollegen die „Skateboard Federatie Nederland“ (SFN), den nationalen Verband für seinen Sport. Dieser organisiert jedes Jahr



Foto: Brambo (2), Royal T Photography



Einfach mal ohne Rollen: Bram Waterman (l.) mit einem Mitarbeiter und seinen markanten schwarzen Firmenfahrzeugen.

Erfahrungen in den Bereichen Eventlogistik, Lagerung und Transport. Doch letztlich ist es seine im Januar 2010 gegründete Umzugsspedition Brambo, die in Amsterdam ihren Sitz hat. Im südlichen Stadtteil Rivierenburg findet die Spedition ein bürgerliches und finanziell eher gut betuchtes Klientel – ideal für eine Umzugsspedition.

„Skateboarder haben besseres Gleichgewicht“

Die Besonderheit von Waterman sind dessen Mitarbeiter – das sagt er selbst jedenfalls über sein Team: „Die Mitarbeiter sind Top-Skateboarder.“ Seine Jungs auf dem Lkw seien flexible Freelancer, mit denen ihn langjährige Freundschaften und Geschäftsbeziehungen verbinden. Und er liefert auch gleich die Begründung, warum die Sportler auf den schmalen Brettern

ideale Träger für Haushaltsgüter und Möbel seien: „Skateboarder haben einen besseren Gleichgewichtssinn und mehr Kraft als der Durchschnittsmensch. Dank ihres guten Gleichgewichts benötigen sie nur die Hälfte der Kraft, die zum Heben und Bewegen schwerer Gegenstände nötig wäre.“ Seine Kundschaft kommt gleichermaßen aus dem privaten wie gewerblichen Bereich. Auf der recht schlecht gepflegten Website nennt Waterman seine Spedition „trotz der Wirtschaftskrise eines der am schnellsten wachsenden Umzugsunternehmen in Amsterdam“. Zu den Prestigeumzügen von Brambo gehört die Räumung vieler Verkaufsräume einer Kette nach deren Insolvenz sowie Arbeiten für das renommierte Amstelveens Vertaal Buro. In der Neumöbellogistik zählen etwa Better Bed und Swiss Sense zu den Kunden seiner Spedition.

„Bei uns gibt es keine geregelten Arbeitszeiten“

Schmeichelhaft für Kunden, aber eher extrem hinderlich in der Personalakquise, mutet eine weitere Aussage auf bramboverhuizingen.nl an: „Bei Brambo gibt es keine geregelten Arbeitszeiten. Bram und sein Team arbeiten so lange, bis der Auftrag vollständig abgeschlossen ist.“ In der Regel ist der Firmenchef auch am Umzugstag persönlich vor Ort, und wenn „dennoch unerwartete Probleme auftreten, beweisen Bram und sein Team großes Improvisationstalent und finden stets eine Lösung.“ Die meisten Aufträge erhält das Unternehmen inzwischen durch Weiterempfehlungen, ein weiterer Teil der Neukundschaft kommt durch die Kooperation mit den beiden Selfstorage-Spezialisten City Box und Rent a Box zustande.

„Ihr Mitarbeiter kostet nicht 20 Euro die Stunde, sondern 31,17 Euro“

Die Niederlande haben zum Januar spürbar an der Gehaltsschraube für Logistiker gedreht: Das ist gut für jeden einzelnen gewerblichen Angestellten dieser Branche, aber schlecht für die Unternehmen. Bas Software hat eine brutale Rechnung dazu aufgemacht.



Foto: Bas Software

Bas Software ist zwar noch eine recht junge und kleine Digitalschmiede in den Niederlanden, mit 50 Bestandskunden und rund 1.500 Nutzern in den drei Benelux-Ländern, soweit die eigenen Angaben. Man sei damit bereits „Marktführer“. Bas hat ein Komplettpaket für die Umzugsbranche programmiert – von der Akquise über die Auftragsannahme bis hin zu den Stundenzetteln decken die Module alles ab, was ein Umzugsunternehmen in Flandern oder Westfriesland für sein Tagesgeschäft benötigt.

Zur Vermarktung der eigenen Software geht Bas einen recht ungewöhnlichen Weg: Es veröffentlicht regelmäßig immens umfangreiche und sachlich sehr journalistisch angelegte Blog- und Infobeiträge.

Der jüngste dieser Beiträge stammt von Januar und macht eine Rechnung auf, die zum einen kaum einem Umzugsunternehmer schmecken dürfte und zum anderen auch für die Kollegen in Deutschland, Österreich oder der Schweiz relevant sind. Es geht um die Stundenkalkulation der Mitarbeiter. Denn die ist aus Sicht der Softwarespezialisten aktuell aus dem Ruder gelaufen, da die klassische „Phi mal Daumen“-Berechnung vieler Unternehmer nicht mehr stimmt.

Ausgangspunkt für Blogbeitrag ist Zettelchaos

Ausgangspunkt für den Blogbeitrag ist ein klassisches Szenario: Schlecht

lesbar oder nachlässig ausgefüllte analoge Stundenzetteln machen es schwer bis unmöglich, genau zu wissen, wie viel die eigenen gewerblichen Mitarbeiter kosten. „Damit sind Sie nicht alleine“, adressiert Bas direkt den Unternehmer. „Sie rechnen in Brutostundenlöhnen. Zwanzig Euro hier, vierundzwanzig Euro dort. Aber dafür bezahlt man nicht.“

Die tatsächlichen Arbeitskosten im Umzug

Als Rechenbeispiel wird ein „erfahrener Umzugshelfer, der nach Tarifgruppe D6 des Tarifvertrags für den gewerblichen Güterverkehr eingruppiert ist“, herausgepickt. Rein formal verdient dieser Mitarbeiter 20,24 € pro Stunde.

Dazu addierten sich die Arbeitgeberkosten, im Einzelnen sind das Urlaubsgeld (8 %), Rentenbeiträge (knapp 16 %), Sozialversicherungsbeiträge wie Arbeitslosengeld und Krankenversicherung (über 17 %) sowie Rücklagen für Urlaubstage und Krankheitsurlaub. „Insgesamt macht das 50 bis 55 % des Bruttogehalts aus.“ Der tatsächliche Stundenlohn aus Arbeitgebersicht betrage demnach 31,17 Euro: „Das ist der tatsächliche Preis. Pro Stunde. Und Ihr Vorarbeiter? Der kostet fast 37 Euro. Das sind die realen Personalkosten, die Sie als Umzugsunternehmen einkalkulieren müssen.“

Bereits kleine Zuschläge würden zudem die Gesamtkosten skalieren: „Eine Gehaltserhöhung von 4 % klingt vielleicht nicht viel. Aber diese 4 % wirken



Foto: KI-generiert

sich auf alles aus: Die Versicherungsbeiträge steigen entsprechend. Auch die Urlaubsvergütung und die Pensionskosten erhöhen sich damit.“ Umgerechnet auf einen eintägigen Umzug (acht Stunden), der mit vier Mann ausgeführt wird, stiegen die reinen Personalkosten bereits so um 40 Euro.

2026: Neue Regeln für Umzugsunternehmen

Zusätzlich zur Gehaltserhöhung enthält der neue Tarifvertrag auch Regelungen, die sich direkt auf die Geschäftstätigkeit auswirken: So wird jetzt in den Niederlanden die Ladezeit von E-Fahrzeugen voll vergütet. Das ist vor allem daher wichtig, da immer mehr Umzugsunternehmen Elektrofahrzeuge einsetzen (siehe **der möbelspediteur 01.2026**). Auch Wartezeiten beim Kunden zählen als Arbeitszeit.

Ebenfalls jetzt das Problem des Unternehmers sind die Parkkosten: Diese werden vom Arbeitgeber getragen und

können nicht mehr an die Mitarbeiter weitergegeben werden.

Zudem wurde das RVU-Programm bis 2030 verlängert: Dahinter verbirgt sich eine Roadmap für Arbeitnehmer mit körperlich schwerer Arbeit, die früher in Rente gehen möchten.

Im Sommer rollt zudem eine weitere Kostenfalle auf Logistiker zu: Ab Juli greift eine neue Lkw-Steuer, die den gefahrenen Kilometer mit 19 Cent betaxt. Die Folge: „Ihre Gewinnspannen schwinden dahin. Es sei denn, Sie unternehmen etwas“, so die logische Folgerung der Software-Experten.

Strengere Anforderungen an die Lohnbuchhaltung seien die Konsequenz aus den Bedingungen, die der neue Tarifvertrag diktiert, um die realen Kosten

„Es gibt zwei Optionen: Weitermachen wie bisher und die Gewinnspanne schwinden sehen. Oder Zeiterfassung digitalisieren und Tarife anpassen.“

Bas
Software

37 statt 24 Euro: Realkosten in den Niederlanden

Bas Software macht die Rechnung für drei Berufsgruppen auf: Ein erfahrener Möbelträger verdient laut Tarifvertrag 20,24 €. Die Realkosten betragen jedoch 31,17 €/Stunde

Ein erfahrener Fahrer verdient seit Januar 22,08 €. Real sind das 34,00 €/Stunde. Und der Vorarbeiter, also der Teamleiter, hat zwar einen Bruttolohn von 24,00 € auf seiner Gehaltsabrechnung stehen, kostet den Unternehmer jedoch 36,96 €/Stunde.

Der neue Tarifvertrag für Umzugsunternehmen trat am 1. Januar in Kraft. Er regelt für den professionellen Gütertransport die Löhne und Arbeitsbedingungen. Das heißt: für die gesamte Umzugsbranche.

tatsächlich verstehen und einpreisen zu können. Die Gehaltsabrechnungen müssten nun Anfangs- und Endzeit enthalten, zudem muss bei einer Korrektur der Arbeitszeiten nachgewiesen werden, warum dieser Eingriff erfolgte. Zuschläge für Überstunden, Nacharbeit und Wochenendarbeit müssen minutengenau korrekt sein. „Für viele Umzugsunternehmen bedeutet dies eine erhebliche Umstellung“, so Bas. „Die manuelle Zeiterfassung mit Papierbelegen genügt heutigen Anforderungen einfach nicht mehr.“

Konkrete Handlungsanweisung: „5 % teurer“

Als einfache Faustregel für eine Anpassung durch den Inkraft getretenen Tarifvertrag gelte:

Ein allgemeine Preis-anpassung um mindestens 5 %, um die Margen zu halten. 7 bis 8 % solle der Preis im Umzugsangebot unter „Arbeitskosten“ steigen, wenn im letzten Jahr keine Gehalts-

erhöhung vorgenommen wurde. Und gleich um 10 % müsse der Preis steigen, wenn bereits die kommende Lkw-Steuer als Kostenfaktor berücksichtigt werde. „Sie haben zwei Möglichkeiten. Option eins heißt, Sie machen weiter wie bisher: Stundenzettel sammeln. Zulagen manuell berechnen. Und hoffen, dass es stimmt. Am Ende des Jahres stellen Sie dann fest, dass Ihre Gewinnspanne verschwunden ist. Oder Option zwei: Sie wählen einen anderen Ansatz. Sie stellen sicher, dass Sie die tatsächlichen Personalkosten kennen. Sie digitalisieren Ihre Zeiterfassung. Sie passen Ihre Tarife an, bevor es zu spät ist.“

Motto: „1-Mann-Montage“

Montas wächst nach Neuausrichtung

Montas Montage- und Logistikservice investiert seit Herbst 2025 in den Ausbau seines Netzes. Bis Ende des Jahres soll die Expansion abgeschlossen sein. Dabei werden jetzt schon ungewöhnlich hohe Zuwachszahlen genannt.



Foto: Montas

Der Montas Montage- und Logistikservice kann mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als nur ausgesprochen zufrieden sein: Die Umsätze, im Vergleich zum zehnmonatigen Rumpfgeschäftsjahr 2024, stiegen um etwa 36 %, hochgerechnet auf zwölf Monate um außergewöhnliche 20 % (mehr dazu im Infokasten rechts). Und auch für das jetzt laufende Jahr sind Geschäftsführer Dieter Siegmann und Dr. Stefan Wriggers ebenfalls optimistisch: „2026 werden insbesondere volumenstarke Objektmontagen und der neue Lieferservice für Küchen kräftiges Unternehmenswachstum generieren“, so die Info aus Aalen.

Diese Unternehmensentwicklung fußt vor allem auf signifikanten Zuwächsen im Kerngeschäft: Allein die Objektaufträge bei Küchenmontagen stiegen im

Vorjahresvergleich um 57 %, jene bei Ladenbaumontagen um 47 %. Selbst Einzelaufträge bei Küchenmontagen wuchsen umsatzseitig um 12 %. Dieses wichtige Wachstum im Küchen-Objektbereich wird zudem durch die verstärkte Vor-Ort-Präsenz neu eingesetzter Projektmanager angetrieben; mehr dazu später.

Montage mit „Reklamationsversicherung“

Montas sieht neben der Qualität der ausgeführten Arbeiten seine „im deutschen Markt einzigartige ‚Reklamationsversicherung‘ als ausgezeichneten Beleg für die Effizienz des Unternehmens“: Montas bietet diese Versicherung allerdings nur für die Montagen

eines durchgängig betreuten Herstellers an. Um welchen es sich handelt, verrät Montas nicht, da aber Nobilia an dem Montagedienst beteiligt ist, liegt nahe, welcher Küchenmöbelproduzent gemeint sein soll.

Diese „Versicherung“ regelt, dass alle Nachmontagen, außer für Neu- und Umplanungen, kostenfrei ausgeführt werden. Dieses Tool wurde laut Montas bislang nur in zwei Prozent aller Geschäftsvorgänge in Anspruch genommen.

Zwar sieht die Montas-Geschäftsführung den „allgemeinen, zu erwartenden Marktrend eher verhalten“, doch der eigene Umsatz soll kräftig steigen: „Diese Zuversicht gründet zum einen auf deutlich erweiterten Montagekapazitäten“, so die Mitteilung. „Aufgrund hoher, stetig ansteigender Nachfrage übernimmt Montas beispielsweise in großflächiger Abdeckung zunehmend Badmontagen.“

Zum anderen werden starke Zuwächse im Lieferservice von Küchen erwartet. Neben einer Vielzahl kleinerer Händler konnten bereits zwei Großkunden gewonnen werden, die mit Jahresanfang stark angelaufen sind. Zudem hatte Montas 2025 erste Referenzobjekte im Ausstellungsbau für Händler übernommen und rechnet mit Wachstum durch die Kooperation mit namhaften Herstellern.

Die Zielgruppe: Geschätzt 7.000 Küchenhändler

Zum Hintergrund: Für Deutschland

schätzt Montas die Zahl der Küchenhändler auf etwa 7.000, von denen mehr als die Hälfte kleine bis mittelständische Strukturen aufweisen. Oftmals als Familienbetrieb aufgestellt, verfügen diese kaum oder nur über unzureichende Lagerflächen. Die Auslieferungen übernehmen meist lokale Transportunternehmen ohne vollständig ausgerüstete Fahrzeuge und ohne nötige Fachkenntnisse. Vergleichbares gilt für potenzielle Retouren und deren Abwicklung.

Daher hat Montas in den vergangenen Monaten ein komplett neues Logistiknetzwerk für den mittelständischen, zahlenmäßig sehr starken Küchenfachhandel entwickelt. Ende dieses Jahres wird der Aufbau abgeschlossen sein. Davon soll auch die angeschlossene Küchenmöbelindustrie profitieren, sind die beiden Geschäftsführer Siegmann und Wriggers überzeugt. Dafür haben sie den Logistikexperten Patrick Ben-Salah im Juni 2025 ins Unternehmen geholt.

Bei diesem neuen „Full-Service-Netzwerk für die Küchenlogistik“ übernimmt der Dienstleister, der seit über 30 Jahren mit rund 5.000 Küchenaufbauten jährlich deutschlandweit in diesem Segment aktiv ist, die komplette Logistik – von der Warenannahme, der Lagerhaltung bis zum Endkundenavis und der Auslieferung mit Vormontage, von der Verpackungsentsorgung bis zur möglichen Retourenabwicklung. Erklärte



Montas-Realität: Diese 18 Standorte bilden aktuell noch das Montage-Netzwerk.

Ziele sind eine einfachere Beauftragung und Auftragsabwicklung sowie die Küchenbelieferung ohne Schäden mit ausgewählten Möbelspeditionsprofis an verschiedenen Logistikstützpunkten. Derzeit arbeitet das Montas-Küchennetzwerk an 18 Standorten und damit an den meisten deutschen Metropolen. Das bisherige Netz deckt rund 90 % der deutschen Bevölkerung ab. Die Vollabdeckung soll mit dem Netzausbau auf 30 Logistikzentren für Küchenhandel und Industrie erreicht werden.

Küchenmontage im „1-Mann-Handling“

Durchaus ungewöhnlich dabei: Montas setzt auf eine „1-Mann-Montage“, was zu sinkenden Kosten, einem besseren Service und schnellerer Belieferung gerade bei kleinen Losgrößen führen soll. Die neue Logistikschnittstelle Ben-Salah hat sein Können in leitender

Logistik-Netz

2025

18 Standorte an allen deutschen Metropolen
 (= 90% Bevölkerung / 75% Fläche)

2026

30 Standorte
 (100% Abdeckung)

Funktion mit Schwerpunkt Logistik bereits in mehreren großen Firmen unter Beweis gestellt: Der 1992 in Biberach an der Riß geborene ist gelernter Logistiker. Nach einer kaufmännischen Ausbildung zwischen 2016 und 2018 war er als Disponent für Stöhr Logistik tätig, übernahm danach bis Mitte 2023 die Logistikleitung bei der Münchener BayWa AG.

Nach einer kurzen Zeit bei Airbus Defence and Space in Manching in ähnlicher Position verantwortete er bis zu seinem Wechsel zu Montas bei Miller Präzisionswerkzeuge die Schwerpunkte Transport und Zoll.

Durch seine bisherige Laufbahn kennt Ben-Salah die Logistikbranche sowohl aus Verladersicht als auch aus dem Blickwinkel der Spediteure und Dienstleister. Montas vertraut vor allem auf seine Kompetenz im Lieferantenmanagement und in der Materialwirtschaft, der Kostenkontrolle sowie in SAP, Teamführung und Teamarbeit.

Das „alte“ Montas bis 2024

Das bis Anfang 2024 gültige Logo und der Firmenname verraten die Herkunft: Montas war die Kurzform von „Montagedienste mit System“ (Logo u.I.). Mit der Zusammenlegung mit der MLM Anlagen im Februar 2024 entstand der neue Name (Bild Mitte), der explizit die Logistik als Kernbereich mit aufnahm. Erstaunlicherweise ist die alte Webseite montas.biz (Screenshot r.) immer noch online, die beispielsweise verrät, dass das „alte“ Monats zu seinen besten Zeiten über 40 Stützpunkte mit eigenen Möbellagern und -Lkw hatte. Sanitär-Kundendienst und Ladenbau waren damals schon feste Standbeine von Montas.



„Mehr KI-Agenten kommen“ Christopher Hain, Neometrik

Teil 2 unserer im Dezember 2025 begonnen KI-Tech-Reise zu den drei Software-Spezialisten dieser Branche stoppt in Offenbach, bei Neometrik*-Geschäftsführer und -Gründer Christopher Hain. Seine Schmiede setzt stark auf KI-Agenten und viele kleine Helferlein.



Fotos: Neometrik (4), ProMovers (1)

Christopher, Ihr habt ausnahmsweise mal kein neues Software-Modul veröffentlicht, sondern einen Telefonagenten. Was kann der und warum seht Ihr da für einen Markt?

Christopher Hain: Die Idee eines Telefonagenten ist, dass Anrufe außerhalb der Geschäftszeiten oder dann, wenn alle Akquisiteure in Gesprächen sind, nicht einfach auf einem Anrufbeantworter landen. Stattdessen soll der Anrufende die Möglichkeit haben, Fragen zu stellen: zunächst zum Unternehmen,

zu allgemeinen Umzugsthemen, und er kann natürlich auch Anfragen hinterlassen. Er wird dabei durch einen ‚Akustik Wizard‘ geführt, in dem er alle umzugsrelevanten Informationen angeben kann. Wir sehen darin einen großen Vorteil, weil wir selbst eine Schnittstelle besitzen, über die der Telefonagent mit allen relevanten Informationen an unsere API übergeben kann. Wir fragen alle notwendigen Daten ab, insbesondere Adresse und gewünschte Leistungen. Der Umzugskunde kann zudem, wenn

er möchte, die vollständige Umzugsgutliste angeben. So erhalten wir die Daten verlustfrei und vollautomatisch in Movineo, wo wir sie ebenfalls automatisch berechnen und Angebote erstellen können.

Für uns ist das ein Add-on, das sehr gut passt, weil wir die Berechnungsalgorithmen bereits weitgehend vorliegen haben und den Online-Umzugskonfigurator um einen Telefonkonfigurator erweitern können. Zusätzlich bekommen wir regelmäßig Feedback von Kunden, die täglich mit unserer Software arbeiten. Daraus ergeben sich Anforderungen, für die wir praktikable Lösungen entwickeln – selbstverständlich auch mit Blick auf den Datenschutz. Dafür haben wir einen Anbieter am Markt gefunden, der diese Datenschutzerfordernisse gemeinsam mit uns umsetzen kann.

Wieviel Prozent Eurer Kunden nutzen schon Movicall?

Hain: Prozentual sprechen wir – gemessen an unserer Kundenanzahl – von etwa fünf bis sechs Prozent. Einen deutlichen Schub hat uns tatsächlich unser Anwendertreffen gegeben. Hinzu kommt der KI-Tag der DMG, bei dem sich solche Ideen noch besser weitertragen lassen. Außerde nutzen wir unsere Newsletter. Trotzdem ist die Hemmschwelle vieler Kunden, KI einzusetzen, nach wie vor relativ hoch. Je häufiger das Thema jedoch angesprochen wird,

*eigene Schreibweisen: NeoMetrik, MoviNeo, MoviCall

je mehr Kunden eigene Erfahrungen sammeln und je mehr sie sich darüber im Freundes- und Kollegenkreis austauschen, desto stärker steigen die Anfragen bei uns.

Ich setz' immer gerne die Endkundenbrille auf: Ich bin ja auch Kunde bei Amazon und wenn ich ein Problem lösen will, quält mich ein Chatbot im Kundenservice, bis ich aufgebe. Das Gleiche passiert seit Jahren, wenn ich bei Versicherungen oder Mobilfunkanbietern anrufe, die mich dann in ein Dickicht aus ‚drücken Sie 1, 2 oder 4‘ schicken. Warum sollen Chatbots oder Telefonbots auf einmal etwas Positives für den Kunden darstellen? Die kennen doch eher mein Negativszenario. Ihr wollt doch jetzt etwas Positives wirklich schaffen und nicht Leute fernhalten.

Hain: Nicht jeder kennt deine Szenarien. Wir haben dazu sehr gutes Feedback von Kunden erhalten. Unsere Idee ist, den Prompt direkt für unsere Kunden anzupassen – der KI-Agent basiert auf einem großen, umfangreichen Prompt. Die bisherigen Rückmeldungen waren durchweg positiv. Der entscheidende Punkt ist oft die Zeit: Wann kümmere ich mich um solche Themen? Ein Problem bei Amazon kann ich theoretisch auch tagsüber lösen. Wenn ich mir das aber abends, nach der Arbeit, auf die Agenda setze, möchte ich es idealerweise noch am selben Tag erledigen. Ich bin außerdem überzeugt, dass Kunden

gerade am Anfang kleinere Abstriche in Kauf nehmen, dafür aber ihr Anliegen bereits mitteilen konnten und im besten Fall sogar direkt Unterstützung durch den Agenten erhalten.

Ich glaube auch, dass das – wie vieles – ein Generationenthema ist. Ich persönlich spreche zwar lieber mit Menschen, aber einen Agenten, wenn er zuverlässig funktioniert, würde ich einem Anrufbeantworter vorziehen, auf den man nur etwas aufsagen kann. Genau das ist hier die Alternative.

Bei Videobesichtigungen ging die Akzeptanz seitens der Kunden sehr schnell, weil Corona der Boost war. Das ist, glaube ich, innerhalb von Monaten passiert. So einen Boost könnt ihr nicht verbuchen. Was glaubst du, wie lange es dauert, bis das normal wird, mit einem Agenten zu telefonieren, aus menschlicher Sicht?

Hain: Ich glaube, das wird nicht mehr allzu lange dauern. Wir sehen schon jetzt in vielen Bereichen, dass insbesondere Behörden und öffentliche Einrichtungen zunehmend Agenten einsetzen – manche funktionieren besser, andere schlechter. Ich bin überzeugt: Je häufiger man mit Agenten in Kontakt kommt, desto stärker wächst auch die Akzeptanz, sich auf diese Weise zu unterhalten und Informationen zu hinterlegen. Gerade im Dienstleistungsgeschäft kann ich mir das sehr gut vorstellen.

Deine Mitarbeiterin Vivian hat auf unserem KI-Tag mehrere Andeutungen gemacht, dass Ihr bei Neometrik große Sachen in der Pipeline für 2026

habt. Mach doch mal ein Fenster auf.

Hain: Es ist immer die Frage, wohin die Reise geht. Viele KI-Themen lassen sich nicht sofort umsetzen, deshalb strukturieren wir das in kurz- und mittelfristige Vorhaben. Kurzfristig werden wir deutlich mehr kleine KI-basierte Erweiterungen in MoviNeo integrieren – wir nennen sie intern ‚Helferlein‘. Dazu gehören Funktionen, die Mitbewerber teilweise bereits anbieten, etwa das automatische

Auslesen von Dokumenten und Ähnliches. Im Kern geht es darum, die Anwender der Software Schritt für Schritt stärker zu unterstützen.

Die Bereiche, die wir für diese Helferlein identifiziert haben, liegen vor allem in der Akquisearbeit – Movicall ist dabei ein kleiner Baustein. Ein weiteres Ziel ist die Dispositionsunterstützung, die für uns ebenfalls ein wichtiges Thema ist. Gleichzeitig steht bei uns seit Jahren auf der Agenda, dass man nicht für alles zwingend KI braucht. Außerdem erfordert Dispositionsunterstützung eine sehr große Datentiefe, die auch gepflegt werden muss. Gerade beim Personal, etwa bei Fragen nach ‚Social Skills‘ – wer passt zu wem und

„Ich rede auch lieber mit Menschen, aber einen KI-Agenten würde ich jederzeit einem Anrufbeantworter vorziehen. Und das ist die Alternative.“

Christopher Hain,
Geschäftsführer





wie stelle ich Teams sinnvoll zusammen. Das hat ein Disponent meist im Kopf; hier können kleine KI-Helferlein jedoch gut unterstützen.

Ein weiteres zentrales Thema sind für mich wirtschaftliche Kennzahlen sowie dynamische Preisempfehlungen. In diese Richtung haben wir bereits Ansätze im System, können sie aber aufgrund der Datenlage in MoviNeo noch nicht in allen Fällen sauber auswerten.

Wir haben eine neue Situation für Euch: Wir sind jetzt wieder bei drei Anbietern im deutschen Markt, die Softwareausstattung für Umzugspezialisten bieten. Vor 15 Jahren wart Ihr der Herausforderer. Jetzt seid Ihr die Etablierten und werdet von einem Newbie herausgefordert. Was ändert das für Dich in Eurer Arbeit und Einstellung?

Hain: Unsere Haltung ist klar: Wettbewerb belebt den Markt. Ja, wir haben Kunden, die zu einem neuen Anbieter wechseln. Und ja, wir haben auch Kunden, die danach wieder zu uns zurückkommen. Wir haben uns dabei nie zurückgelehnt und gesagt: „Das ist jetzt der Stand, wir ziehen unseren Plan einfach unverändert durch.“ Stattdessen reagieren wir konsequent und dynamisch auf die Anforderungen unserer Kunden und auf Entwicklungen im Markt. Wir entwickeln unsere Software praxisnah weiter, orientieren uns am tatsächlichen Arbeitsalltag und unterstützen Anwender dabei, Prozesse effizienter und verlässlicher abzubilden. Das sorgt dafür,

dass sie auch bei veränderten Rahmenbedingungen handlungsfähig bleiben. Insgesamt nehmen wir den neuen Anbieter daher als Bereicherung wahr. Gleichzeitig kommen wir so auch mit Kunden in Kontakt, die wir vorher nicht auf dem Schirm hatten oder die uns bislang nicht gefunden haben. Es bleibt ein sehr spannendes Thema.

Es gibt auch noch einen anderen Softwareanbieter, nicht aus Deutschland, sondern aus England. Der sagt in seinen Werbevideos: Die größte Fehlerquelle in der Angebotserstellung mit KI-Lösungen liegt im Abtrageweg. Die Rechnungen, die er aufmachen, sind, dass es zum Teil um 500 britische Pfund schwanken kann, wenn Steintreppen dabei sind, ein enges Treppenhaus oder ob der Abtrageweg 50 Meter lang ist. Angeblich ist das ein Alleinstellungsmerkmal, sagen sie, und zwar in Europa. Für wie realistisch hältst Du diese Technik, dass KI eben nicht nur Inventar erkennt, sondern auch wirklich Abtragewege fallen, inklusive Löcher im Boden? Oder andersrum gefragt: Wann kommt es bei euch?

Hain: Technisch ist das grundsätzlich kein Thema – etwa Treppenstufen auf Fotos zu zählen und Ähnliches. Spannend finde ich vor allem die Aussage, dass hier die größte Fehlerquelle liegen soll. Das kann ich nachvollziehen, wenn der Umzugskunde die Daten selbst erfassen muss. Wenn jedoch eine

Videobesichtigung stattfindet, der Kunde Bilder zuschickt oder der Akquisiteur vor Ort war, sehe ich nicht zwingend, dass das die größte Fehlerquelle ist. Natürlich hat der Abtrageweg Einfluss auf die Transportberechnung: Ob ich 20 Meter oder 200 Meter laufe und wie viele Treppenstufen enthalten sind, macht einen Unterschied. Da bin ich absolut dabei. Ob wir so eine Funktion umsetzen, ist ein interessanter Ansatz, den wir mit unseren Kunden diskutieren werden. Wir sind mit ihnen regelmäßig im Austausch, unter anderem über Workshops. Wenn unsere Kunden das als relevantes Thema einstufen, ist es technisch kein großes Problem, das zu integrieren.

Du hast uns vor ziemlich genau elf Jahren einen Gastbeitrag geschrieben. Da hatten wir dich darum gebeten, über den Umzug, über Software und die Zukunft etwas zu rasonieren. Rückblickend hat der Text, ich habe ihn gestern noch mal gelesen, ziemlich viel Bestand, was du damals geschrieben hast. Du hattest auf eine viel stärkere Vernetzung von Systemen und Schnittstellen gesetzt. Und Du hast Virtual-Reality-Lösungen ins Feld geführt. Damals allerdings mit Brillen, wie es der Hype war, mit Scanfunktion. Heute wissen wir, dass es anders geht, aber im Kern hattest Du recht mit Deinen Prognosen. Aber das ist nur meine Meinung. Wie guckst du auf deine Ideen von 2015 heute?

Hain: Ich habe den Artikel auch gelesen. Danke, dass du ihn mir noch einmal zugeschickt hast. Spannend fand ich, dass sich die Anforderungen von damals bis heute im Großen und Ganzen kaum verändert haben. Das Thema Vernetzung ist weiterhin präsent. Auch KI war damals schon ein Thema – zu der Zeit vor allem in Form von Gegenstandserkennung. Das war das, was man früher – und auch wir – unter KI verstanden hat. Heute geht das deutlich weiter: Es gibt wesentlich mehr Use Cases, mit denen sich Prozesse vereinfachen oder erweitern lassen. In dieser Tiefe hatte man das damals noch nicht so auf dem Schirm. Das Thema Digitalisierung war früher genauso wichtig wie heute. Und wie es so oft heißt: Ohne Digitalisierung wird es schwierig, KI-Modelle und -Techniken sinnvoll einzusetzen.

Ich springe jetzt wieder ein kleines bisschen weiter nach vorne: Wenn ich Dich vor fünf Jahren gefragt hätte, eigentlich vor sechs Jahren, wenn man Corona mit einzieht, wo Ihr 2026 steht, hättest Du wahrscheinlich nicht vorausgesagt, dass aus Euerem Gründertrio ein Solist wird. Frage jetzt: Wo steht ihr 2031? Was habt ihr technisch am Start und wie seid ihr wohl aufgestellt in fünf Jahren?

Hain: Langfristig verfolgen wir noch ein weiteres Ziel: das Thema KI-Agenten. Ich hatte das vorhin schon einmal angesprochen. Dieses Thema wird durch einen neuen Standard deutlich weiter nach vorn gebracht – MCP, ein Schnittstellenprotokoll. Dabei geht es

darum, klar definierte Schnittstellen zwischen Systemen zu schaffen, die später auch von einer KI über dieses MCP-Protokoll genutzt werden können. Wir beobachten diese Entwicklung unter anderem bei Anbietern wie SAP und Salesforce, die sich derzeit in genau diese Richtung bewegen. Der Kapitalmarkt hat darauf bislang nicht überall optimal reagiert, aber das sind langfristige Ziele – und es ist klar erkennbar, wohin die Reise geht. Entsprechend gewinnt das Thema Agenten für uns weiter an Bedeutung.

Es kann gut sein, dass Dinge, die ich heute eher für 2031 oder 2032 erwarte, schon 2028 Realität sind. Die Entwicklung ist so schnell, dass es aus unserer Perspektive aktuell schwierig ist, wirklich konkrete Zeitziele festzulegen. Klar ist aber: Agenten, die immer mehr Aufgaben automatisiert übernehmen und dabei auch externe Dienste einbinden können – etwa für Angebotserstellung, Disposition und generell für Prozesse in Movineo – werden für uns zunehmend wichtiger.

Du warst ja auch Speaker auf unserem KI-Tag. Dort wurde auch das Thema ausgerollt, dass Roboter in absehbarer Zeit möglicherweise

„Ich kann mir nicht vorstellen, dass Roboter als Erstes in Bereichen wie Montage eingesetzt werden. Eher für Transportaufgaben.“

Christopher Hain,
 Neometrik

autark Pack- und Trageaufgaben ausüben können? Hältst Du so etwas tatsächlich für realistisch?

Hain: Ich habe mich vor Kurzem in einer anderen Gruppe genau über dieses Thema unterhalten – über humanoide Roboter, die preislich inzwischen in einem Bereich angekommen sind, in dem man sagen kann: Man könnte es tatsächlich einmal ausprobieren. Diese einfachen Roboter aus Restaurants, die vorbeifahren, kennt man ja bereits. Das ist zwar nicht direkt vergleichbar, aber wenn man überlegt, wie lange es solche Systeme schon gibt, ist die Entwicklung schon

bemerkenswert.

Ich glaube, wir werden in unserer aktiven Zeit noch erleben, dass humanoide Roboter Teile eines Umzugs mit übernehmen. Davon bin ich überzeugt – und das war auch der Konsens in der Gruppe.

Die zentrale Schwierigkeit ist dabei ähnlich wie beim autonomen Fahren: Was passiert, wenn etwas schiefgeht, und wer trägt dann die Verantwortung? Das ist nicht trivial. Ich glaube nicht, dass Roboter Menschen vollständig ersetzen werden. Eher wird es darauf hinauslaufen, dass weiterhin ein Teamleiter oder eine andere verantwortliche Person als Mensch dabei ist.

Ich kann mir außerdem vorstellen, dass Roboter nicht als Erstes in Bereichen wie Montage oder anderen anspruchsvolleren Tätigkeiten eingesetzt werden. Für typische Transportaufgaben halte ich das dagegen eher für realistisch – vermutlich zunächst nicht flächendeckend, sondern in spezialisierten Nischen. Von dort könnte es sich Schritt für Schritt auf weitere Einsatzbereiche ausweiten.



Ihr All-in-one-Partner im Arbeitsschutz

Gelebte Sicherheit für Ihre Teams

Wenn klar ist, was zu tun ist, und warum, entsteht Sicherheit. Für Ihr Team.
Für Ihre Verantwortung. Und für das Gefühl, im Alltag nicht ständig „hinterher“ zu sein.

Maßgeschneiderte Arbeitsschutzkonzepte:

- Kein erhobener Zeigefinger, dafür **Struktur, Klarheit und ein offenes Ohr.**
- **Ordnung in komplexe Anforderungen** und **Sicherheit im Hintergrund.**
- Damit Sie sich **aufs Tagesgeschäft** konzentrieren können.
- **Sachlich, praxisnah, auf Augenhöhe** – so arbeiten wir.
- Wir kennen Ihre Realität: **schweres Heben, enge Zeitfenster, hoher Termindruck.**
- Lösungen, die Pflichten einfach, schnell und sicher erfüllen.
- Und die gleichzeitig **Gesundheit und Produktivität** erhalten.





Unsere Lösung: Sicherheit mit System

Wir starten nicht mit Formularen, sondern mit Ihrem Alltag: Wo sind echte Risiken? Was wird gelebt und was nur „auf dem Papier“? Daraus entstehen Maßnahmen, die Ihr Team versteht und annimmt. **Ergebnis: Arbeitsschutz, der nicht bremst, sondern Ihre Abläufe stabiler macht.**

Seit über **20 Jahren** vertrauen
uns fast **1.000 Unternehmen**
ihre Sicherheit an.

Ihr Vorteil

- **Rechtssicherheit** im Schadensfall
- **Weniger Ausfälle** durch Prävention
- **Mehr Ruhe** im Tagesgeschäft durch feste Strukturen

Ein Partner. Ein System. Ein gutes Gefühl.

Geregelt, bevor es kritisch wird:
Wir denken Sicherheit ganzheitlich und setzen sie praxisnah um.

Jetzt beraten lassen. 06145 / 5442 - 180

„Es geht nicht um Belegung, es geht um die *richtige* Belegung“

Tron Jordheim ist einer der erfolgreichsten Selfstorage-Berater Nordamerikas. Seit über drei Jahrzehnten ist er aktiv, zudem Gründer und Veranstalter der „Self Storage Hawai'i un-Conference“. In diesem Beitrag nimmt er sich deutsche Selbstlager-Betreiber zur Brust.

Jordheim hat diesen Beitrag selbst auf deutsch verfasst. Redaktionell gab es keinerlei Eingriffe.

Für meine Self-Storage-Freunde in Europa möchte ich ein paar Gedanken teilen. Vor kurzem habe ich am World Self Storage Marathon online teilgenommen. Es hat großen Spaß gemacht, und ich habe viele hervorragende Präsentationen von Menschen aus der ganzen Welt gesehen, vor denen ich großen Respekt habe. Gleichzeitig hat mich diese Veranstaltung dazu gebracht, stärker über meine Kolleginnen und Kollegen im europäischen Self-Storage-Markt nachzudenken.

Aus Neugier habe ich anschließend ein wenig recherchiert und mir Self-Storage-Anbieter in fünf oder sechs großen europäischen Märkten angesehen. Ganz bewusst nur auf der ersten Ebene: Wie präsentieren sich diese Anbieter online? Wie versuchen sie, neue Kunden zu gewinnen?

„Mir ist etwas sehr beunruhigendes aufgefallen“

Dabei ist mir etwas aufgefallen, das mich ehrlich gesagt ziemlich beunruhigt hat.

Eines ist unübersehbar: Die Bekanntheit von Self Storage wächst in Europa deutlich. Betreiber werden immer professioneller — bei Entwicklungen, Umnutzungen, im operativen Betrieb und in ihren Prozessen. All das ist sehr positiv.

Umso erstaunlicher fand ich jedoch, dass fast jede Self-Storage-Website, die ich mir angesehen habe — in nahezu jedem Markt — fast ausschließlich über Rabatte, Niedrigpreise und „billig“ kommuniziert.

Aus meiner Sicht ist das eine sehr riskante und kurzsichtige Strategie.

In den USA erleben wir derzeit erhebliche Probleme im Self-Storage-Markt, weil das Angebot in vielen Regionen extrem gewachsen ist. In manchen Märkten wirkt es inzwischen unrealistisch, dass neue Projekte gut, bevorzugt und dauerhaft profitabel vermietet werden können — und damit Investoren langfristig zufriedenstellen.

Ja, es werden weiterhin gute Deals gemacht. Ja, es gibt sinnvolle Übernahmen. Aber wir sehen auch viele Entscheidungen, bei denen selbst sehr erfahrene Marktteilnehmer nur den Kopf schütteln und sich fragen: Was passiert hier eigentlich gerade?

Ein Teil dieses Problems ist, dass viele Betreiber in den USA stark auf niedrige Preise setzen. Die Idee dahinter ist bekannt: Menschen möglichst schnell „reinzuholen“, die Belegung hochzutreiben und später über Mieterhöhungen Profitabilität herzustellen.

„Ihr in Europa habt noch kein Überangebot“

Aber genau dieses Überangebotsproblem habt ihr in Europa aktuell noch nicht.

Indem ihr alles auf „billig“ und „Rabatt“ ausrichtet, schafft ihr euch ein Problem,

das ihr gar nicht haben müsst.

Die Realität ist nämlich: Die meisten Menschen wählen ihre Lagereinheit nicht, weil sie die absolut günstigste ist. Sie entscheiden sich für ein Lager, weil der Standort praktisch ist, weil sie jemanden kennen, der dort gute Erfahrungen gemacht hat, weil sie beim ersten Kontakt ein gutes Gefühl hatten oder weil die Mitarbeitenden kompetent, freundlich und vertrauenswürdig wirkten. Das sind die echten Kaufgründe.

Wenn ihr versucht, Belegung möglichst schnell gut aussehen zu lassen — nur damit das Projekt auf dem Papier stark wirkt — schadet ihr eurer kurz- und langfristigen Profitabilität.

Eine andere Strategie wäre aus meiner Sicht deutlich besser — auch wenn sie wesentlich schwieriger umzusetzen ist. Stellt euch vor, ihr würdet den Fokus verlagern: weg von Rabatten und Niedrigpreisen hin zu den **Lifestyle-Vorteilen von Self Storage**.



Foto: Jordheim (1) KI-generiert (1)



Was wäre, wenn ihr stärker betonen würdet, wie gut der Kundenservice im Self Storage tatsächlich ist, wie erleichternd es sich anfühlt, Dinge sicher

Tron Jordheim ist auf nahezu jeder Plattform eine laute Stimme der US-amerikanischen Selfstorage-Branche: [linkedin.com/in/tronjordheim](https://www.linkedin.com/in/tronjordheim) ist sein Profil, [tronjordheim.com](https://www.tronjordheim.com) sein eigenes Angebot als Speaker und via [hawaiiunconference.com](https://www.hawaiiunconference.com) erreicht man die vielleicht ungewöhnlichste internationale Selfstorage-Veranstaltung.

eingelagert zu wissen, wie befreiend ein aufgeräumtes, nicht überfülltes Zuhause sein kann, wie bequem der Standort ist und wie einfach und stressfrei eure Anlage zu nutzen ist? Ihr würdet Einheiten vermieten.

„Gewinnt besser Kunden zu vernünftigen Mieten“

Ja, vielleicht würdet ihr kurzfristig ein paar Einheiten weniger vermieten, als ihr euch wünscht. Aber ihr würdet diese

Kunden zu vernünftigen Mieten gewinnen. Und ihr könntet diese Mieten im Laufe der Zeit behutsam erhöhen — und so ein stabiles, profitables Geschäft aufbauen.

Wenn ihr euch hingegen weiterhin fast ausschließlich auf Rabatte und niedrige Preise konzentriert, bringt ihr euch selbst in eine schwierige Lage: Ihr müsst eure Kunden ständig austauschen. Jeder Auszug muss sofort durch jemanden ersetzt werden, der bereit ist, ein klein wenig mehr zu zahlen. Damit diese Strategie funktioniert, müsst ihr leer werdende Einheiten extrem schnell wieder füllen.

Doch was passiert, wenn mehr Angebot in den Markt kommt?

Dann wird genau das schwieriger. Ihr reagiert mit noch mehr Rabatten. Die Kunden ziehen häufiger aus. Der Umsatz beginnt zu sinken — und sinkt weiter.

Das will niemand.

Es ist sehr schwierig, an einer Strategie festzuhalten, die nur minimale Rabatte einsetzt und die Preise konsequent an dem Wert orientiert, den ihr für eure Kunden schafft. Ich verstehe das vollkommen.

Und ehrlich gesagt erwarte ich gar nicht, dass viele von euch meinem Rat folgen — denn diese Strategie ist schwer durchzuhalten.

Es ist nicht einfach, Investoren zu erklären, dass die Conversion-Rate um 20 Prozent gesunken ist, während der Umsatz stabil bleibt und die Auszugsquote deutlich niedriger ist.

Für viele klingt das zunächst widersprüchlich — obwohl es langfristig sehr positiv ist.

Vielleicht liege ich mit all dem völlig falsch. Vielleicht mache ich eine viel zu grobe Verallgemeinerung. Vielleicht übersehe ich etwas Entscheidendes.

Dann bitte ich euch: Erklärt es mir. Warum fokussieren sich so viele Betreiber in Europa auf Rabatte und Schnäppchenjäger, anstatt auf hochwertige, langfristige Kunden? Ich würde das wirklich gern besser verstehen.

Tron Jordheim

Kulick: „Die Beobachtung aus dem US-Markt sollte man ernst nehmen“

Christian Kulick ist Geschäftsführer des Verband deutscher Self Storage Unternehmen, zu dem auch die Österreicher gehören. Ihn baten wir um eine erweiterte Einordnung der Kritik, Rat- und Vorschläge aus dem Mutterland des Selfstorages.



Foto: KI-generiert (1), Selfstorage-Verband (1)

Tron hat eine wichtige Debatte angestoßen. Seine Beobachtung aus dem US-Markt sollte man ernst nehmen. Wenn in Märkten Überangebot auf aggressive Preisstrategie trifft, entsteht eine Dynamik, die langfristig kaum jemandem nützt. Aus deutscher Sicht ist jedoch eine Einordnung notwendig. Unser aktueller Self-Storage-Branchenreport 2025/2026 zeigt, dass 31 % der Bevölkerung noch nie etwas von Self Storage gehört haben. 35 % kennen nur den Begriff, ohne zu wissen, was sich hinter dem Angebot verbirgt. Zum Vergleich: In Großbritannien haben nur 9 % der Bevölkerung noch nie etwas von Self Storage gehört. Das zeigt, dass sich Deutschland in einer anderen Entwicklungsphase befindet als reifere Märkte im Vereinigten Königreich oder den USA.

Das Konzept muss vertrauter werden

In der aktuellen Marktphase können Einführungspreise – über die zügige Erhöhung der anfänglichen Auslastung hinaus – einen praktischen Zweck erfüllen: Sie senken bei einem Angebot mit aktuell noch zu geringer Bekanntheit die

Hemmschwelle für die Erstnutzung und tragen so dazu bei, mehr Menschen Self Storage näherzubringen, die Weiterempfehlungsrate zu steigern und die Bekanntheitsspirale anzukurbeln. Je mehr Menschen Self Storage nutzen, desto vertrauter und akzeptierter wird das Konzept.

Zur Wahrheit gehört auch: Die deutschen Konsumenten sind traditionell und insbesondere aktuell sehr preissensibel. Das ist ein branchenübergreifendes Phänomen von Stromverträgen über den Mobilfunk bis zum Möbelhaus. Und diese Haltung beeinflusst auch im Self-Storage-Bereich, wie stark Preiskanker in der Kommunikation wirken und im Markt genutzt werden.

Die Transition kann gelingen

Entscheidend ist aus meiner Sicht, die Einführungspreise mit einem langfristigen Fokus auf Qualität und Werthaltigkeit des Angebots zu verbinden. Sonst bleiben die Kunden nach einer schlechten Erfahrung dem Self-Storage-Markt fern und tragen diese Erfahrung weiter. Dass die Transition in hochwertigen Self Storages gelingen kann, zeigt die Praxis: Viele Erstkunden erkennen den Mehrwert für sich und bleiben – auch nach dem Ende des Einführungspreises – meist deutlich länger als ursprünglich geplant.

Für den deutschen Self-Storage-Verband steht genau dieser langfristige Fokus auf Qualität und nachhaltiger Wertschöpfung im Mittelpunkt. Deshalb haben wir klare Qualitätskriterien definiert und vergeben ein Qualitätssiegel, das Betreibern eine Möglichkeit bietet, das hohe Maß an Servicequalität und Professionalität gegenüber den Kunden zu kommunizieren.

Christian Kulick



Göttingens „Lagerhelden“ Haberland steigt ins Selfstorage ein

Das Ehepaar Wolff, Eigentümer der Haberland Möbelspedition aus Göttingen, haben sich mit dem Brand- und Wasserschaden-Sanierer Hunthgeburth aus Oberjesna zusammengesetzt. Herausgekommen ist eine neue GmbH. Und das Selfstorage „Storage Hero“.

Hundgeburth Sanierungen ist ein Meisterbetrieb in Göttingen, der sich, wie der Name es schon vorgibt, als Spezialist auf dem Gebiet der Gebäudesanierung versteht. Die Wolfs wiederum sind mit ihrer Haberland Möbelspedition auch mit einem Möbellager in der Stadt vertreten. Hundgeburth nutzte immer wieder das Lagerangebot von Haberland, um Hausrat bei Sanierungen einlagern zu können, bis ein Wohnraum etwa wieder genutzt werden konnte. So entstand langsam eine Kooperation zwischen den beiden Betrieben. „Was als operative Zusammenarbeit begann, wurde schnell“, so Romina Wolff in einem LinkedIn-Beitrag. „Wir haben gemerkt, wie gut wir zusammenarbeiten, wie ähnlich wir denken und dass da eine Idee schlummert, die größer ist als ein einzelnes Projekt.“

Haberland war früher Storagebox-Partner

Im Maschmühlenweg, mit einer Bushaltestelle vor der Tür und in direkter Bahnhofsnähe, wurde ein geeignetes Objekt gefunden. Seit Jahren müht sich die Stadt Göttingen, unter anderem mit Sozialprojekten und Sanierungsplänen, das Problemviertel nördliche Innenstadt wiederzubeleben und Brennpunkte zu entschärfen. „Für mich ist Storage Hero eine logische Erweiterung dessen, was wir aus Umzug, Logistik und Lagerung seit Jahren kennen“, so Wolff. Haberland ist seit Jahren als Partner des Franchises „Storagebox“ als Lageranbieter unterwegs. Das neue

Lagerangebot richtet sich zwar gleichermaßen an private wie gewerbliche Kunden, doch eine besondere Zielgruppe wird bereits via Instagram angefütert: die Studenten der Stadt. Göttingen mit seinen rund 135.000 Einwohnern hat einen extrem hohen Studentenanteil, der bei über 30.000 liegt. Damit kommt es zwar noch nicht an Städte wie Mittweida oder Furtwangen (bis zu 48 % der Einwohner sind Studenten) oder Marburg und Tübingen (rund 30 %) heran, liegt aber auf einem vergleichbaren Niveau wie Aachen oder Münster.

Auf sehr viele, sehr kleine Boxen ausgelegt

Zur Einordnung: Das Studentenwohnheim Göttingen hat nur 4.700 Plätze, der Rückschluss liegt auf der Hand, dass

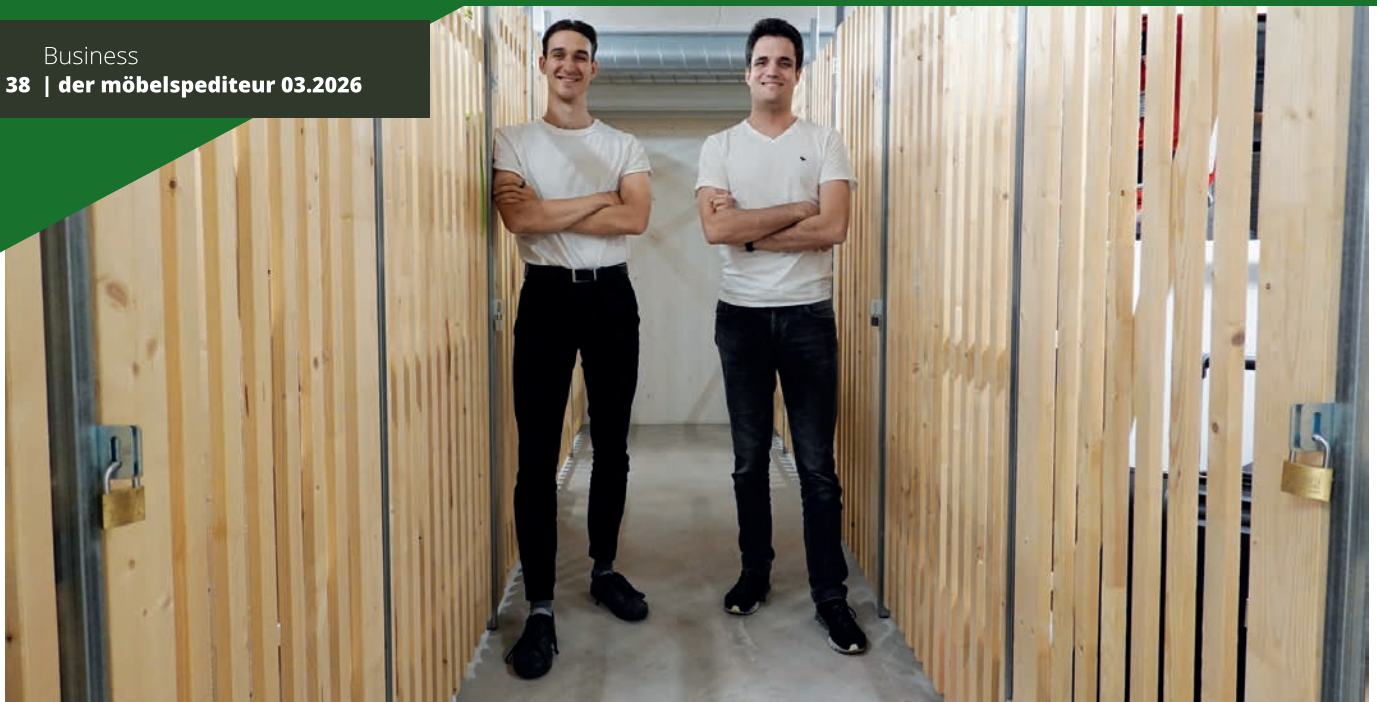


Fotos: Storage Hero

diese Zielgruppe einen hohen Lagerbedarf hat. Storage Hero ist daher auch auf deutlich kleinere Mietboxen angelegt als branchenüblich: Der kleinste Raum ist einen Kubikmeter groß, dann folgen deckenhohe Abteile mit 1 1/2, 2, 3, 4, 5, 6 und 8 Quadratmetern.

Storebox sitzt bereits in der Stadt

Die Software für Zutrittslösungen bis hin zu den Abrechnungen kommt von den Branchengrößen Storeganize und Karibu, beide sitzen in Österreich. Storage Hero trifft als Mitbewerber nur auf einen ernstzunehmenden etablierten Kleinanbieter: Storebox ist in der Stadt vertreten.



Da waren's nur noch zwei: Oliver Meyer und Sandro Kalbermatter haben mit neuer Grundausrichtung ihr Uniprojekt in ein Start-Up verwandelt.

Foto: Storabble/Uni St. Gallen (1), TV 3+ (1)

Nächster Halt: Europa

Lagervergleichsportaal Storabble

Storabble ist ein Schweizer Start-up, das seine Wurzeln an der Uni St. Gallen hat. 2023 wagte man den Schritt in die Schweizer „Höhle der Löwen“. Seither sind Geld und Know-how für das Onlinelagerportal vorhanden. Und längst ist man in Deutschland angekommen.

Vier Studenten der HSG, der „Hochschule St. Gallen“, hatten sich 2022 mit mehreren anderen Studis für einen „Unternehmer-Kurs“ eingeschrieben; relevant für die Geschichte von Storabble sind aber nur diese vier. Sie finden sich zu einer Gruppenarbeit zusammen. Aus dieser Gruppenarbeit entsteht die Idee zu einem Geschäftsmodell, für das sie eine große Chance auf dem Markt sehen. Und nicht nur das, das Quartett will es nicht bei einem Planspiel an der Uni belassen, sie finden sich wirklich auf dem Markt wieder und begreifen sich als Start-up.

Ihre Idee: „Leerstehende Kellerräume über eine Plattform unter Privatpersonen vermieten – sozusagen ein Airbnb für Lager“, so fasst es die HSG selbst zusammen, die das Projekt anfangs auch medial begleitete. „Die vier Gründer legten voller Enthusiasmus los. Doch schon nach einem Jahr steht fest: ‚Das Geschäftsmodell funktioniert nicht.‘“

Unsere anfängliche Idee einer ‚Peer-to-Peer‘-Plattform scheiterte, weil wir es nicht geschafft haben, Privatpersonen davon zu überzeugen, ihre freien Keller vermieten zu wollen“, erklärt Oliver Meyer, CEO und Mitgründer von Storabble. Von Anfang an spricht er offen über diesen frühen Bruch. „Wir gaben nicht auf, sondern nutzten das, um uns neu aufzustellen. Scheitern gehört bei einer Unternehmensgründung dazu. Die Frage ist, wie man damit umgeht.“ Zwei der vier Studenten steigen im Laufe der Jahre aus, Meyer macht ab Anfang 2025 mit seinem Kompagnon Sandro Kalbermatter als CTO weiter, Alessio Sposato und David Frehner klemmen sich ab.

Das Duo nimmt Abstand von der Idee, dass jemand online einen Keller vermieten oder mieten will. Der neue Plan: professionelle Lagerräume, also das, was Immobilienfirmen an ungenutztem Leerstand haben, aber selbst Selfstorage-Anbietern und Unternehmen

diverser Branchen nehmen sie in den Fokus.

Seit weit über einem Jahr sind die zwei von Storabble nicht mehr Studenten, sondern Absolventen. Und sie gehen in Vollzeit an den Ausbau ihrer Idee, die als Webportal und reiner Onlineanbieter funktionieren soll.

Diese Plattform bietet eine Vergleichsübersicht für Lagerflächen – filterbar nach Region, nach Größe und Konditionen. Kurz: Es erfolgt eine reine Reduktion auf den Satz „Wie viel Fläche erhalte ich für Summe X?“. Was letztlich fehlt, sind markante Eckpunkte zum Thema Öffnungszeiten, Sicherung der Anlage, Zugangs- und Buchungsmöglichkeiten und vieles mehr.

Für Deutschland fiel bei unseren Testbesuchen die Suche extrem marginal aus – zu den Gründen dazu später. Für „Frankfurt am Main“, „Stuttgart“ und „Hannover“ wurde kein einziger Preis angezeigt, fast ausschließlich stehen Sätze wie „Größe auf Anfrage“,

„Zugang zu Öffnungszeiten“ und andere Hülsen als Informationen auf der Seite. Einzig die Übersichtskarte, die wirklich die Funktion einer sehr brauchbaren Umkreissuche bietet, ist ein USP der Plattform, das leistet aber auch Google Maps.

Laut Darstellung der HSG sei Storabble heute bereits „die größte Plattform dieser Art im DACH-Raum“; die Einstufung mag auch darauf zurückzuführen sein, dass es keine andere zentrale Plattform für den Vergleich von Lagerflächen aller Art gibt. Über 15.000 Inserate seien gelistet, und vorgeblich sollen „viele davon exklusiv und direkt mietbar auf der Plattform“ sein. Storabble selbst gibt an, dass monatlich 12.000 Nutzer auf die Vergleichsplattform zugreifen. Nicht zu verwechseln ist diese Zahl mit den Buchungen, denn Meyer und Kalbermatter sprechen nur von „potenziellen Mietern“.

Um die Bekanntheit der eigenen Plattform zu steigern, setzt Storabble vorrangig auf Google Ads und Suchmaschinenoptimierung, um sehr weit oben in einer Suche nach Lagerflächen gefunden zu werden. Die Finanzierung läuft über Weiterleitungen auf die Website des jeweiligen Anbieters oder erfolgt über eigene Tools zur automatisierten Vermietung. Für Nutzer ist die Plattform kostenlos.

Jetzt noch einmal zum Deutschlandstart: Ende 2024 folgte die Expansion von Storabble in sein nördliches Nachbarland. Dort tritt das Duo nur mit einer „Krüppellösung“ an, für deren Ansatz keine Erklärung geliefert wird: Im Unterschied zur Schweiz stellt Storabble in Deutschland „nur“ eine Übersicht verfügbarer Inserate bereit und kennt derzeit nur wenige der inserierten



Respekt in der Höhle vor den Löwen: Im Mai 2023 begann so die zweite Storabble-Geschichte.

Lageranbieter persönlich: „Wir haben so tiefe Kosten, weil wir kaum Kundenbetreuung brauchen“, so Meyer. Das Ziel dieses „anderen Ansatzes“: mit minimalen Ressourcen neue Märkte erschließen – so das Ziel. Aktuell verzeichne Storabble monatlich bereits 4.000 bis 6.000 neue User.

In Österreich ging man mit der Deutschland-Strategie ab Juni 2025 an den Start. Storabble listet derzeit also rund 500 Selfstorage- und Lagermöglichkeiten in der Alpenrepublik. Die Refinanzierung ist dort aktuell eher zweitrangig angelegt, Gleiches dürfte für das deutsche Angebot gelten. Seit Ende 2025 listet die Plattform auch französische Lageristen

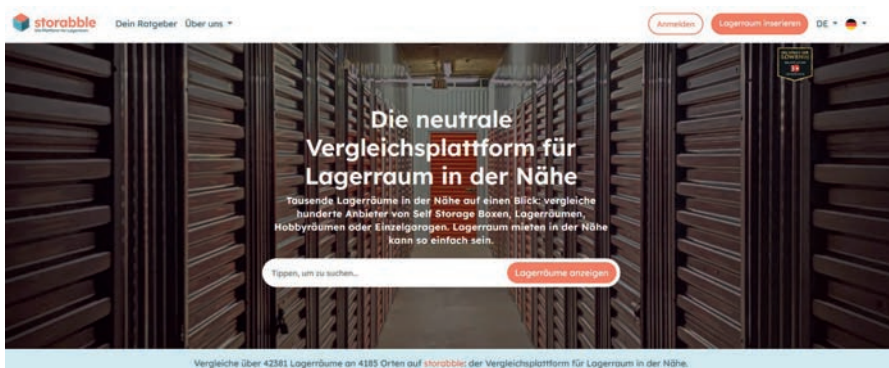
nach dem Basisprinzip. Dennoch wird die Profitabilität bereits in diesem Jahr angepeilt.

Bislang fehlte eine essenzielle Information: Im Mai 2023 war Storabble, damals noch als Quartett, in der Schweizer Investorenshow „Höhle der Löwen“ aufgelaufen und hatte dort Roland Brack als Investor gewinnen können. Bis heute sind mehrere Risiko-Investoren bei dem Start-up aktiv.

„Unsere anfängliche Idee einer Plattform scheiterte. Scheitern gehört bei einer Unternehmensgründung dazu. Die Frage ist, wie man damit umgeht.“

Oliver Mayer,
 CEO Storabble

Auch die HSG gehört als „offizieller Förderer“ zu dieser Runde. Dass Storabble als absolut ernst zu nehmendes Start-up mit harter Verdrängungstaktik zu sehen ist, beweist vor allem ein Name: Heinz Schwyter ist Präsident des Storabble-Verwaltungsrats und der ehemalige CEO von Homegate – einem der größten Immobilienmarktplätze der Schweiz, der unter anderem mit Immoscout kooperiert. Der zweite Name im Aufsichtsrat lautet Terry Fehlmann: Er ist Gründer von „Place B“ (der möbelspediteur, 03/2019), die schweizweit die meisten Selfstorages betreiben.



Danieli: „2025 war positiv, volle Auftragsbücher für 2026“

Harder-Logistics-Kopf Marcello Danieli sieht sich zwar „In einem weiterhin angespannten wirtschaftlichen Umfeld in Deutschland und Europa“, doch seine Bilanz fällt top aus: 2025 endete positiv und für 2026 sind die Auftragsbücher bereits voll.



„Wir schließen das Jahr 2025 mit einem Umsatzplus von rund 10 % bei einer stabilen Ertragssituation ab. Gleichzeitig ist der Markt von einer angespannten Auftragslage mit einem Trend zu deutlich längeren Vergabeprozessen geprägt“, erklärt Danieli.

Viel wichtiger als kurzfristiges Wachstum ist dem Geschäftsführer die im vergangenen Jahr abgeschlossene strategische Platzierung des Unternehmens als Full-Service-Dienstleister.

18 Millionen Euro investiert

Das strategische Konzept umfasst insgesamt ein Investitionsvolumen von 18 Millionen Euro zur Stärkung der eigenen Ressourcen an einem zentralen Standort. Die finale Etappe bildete die Inbetriebnahme des neuen Headquartiers inklusive Logistikflächen am Standort Neu-Ulm Ende 2025. Bereits

2022 wurde eine vollautomatisierte Containerlagerhalle errichtet. Ergänzend erfolgte die kontinuierliche Erweiterung des Fuhrparks, der Krantechnik sowie des Spezialequipments für das autarke Handling von sensiblen Anlagen und Maschinen mit hohen Gewichten und Übermaßen. „So können wir Projekte in Eigenregie umsetzen und unsere Abhängigkeit von Drittanbietern deutlich reduzieren“ betont Danieli.

70 % Betriebsverlagerungen ins Ausland

Der Geschäftsbereich Betriebsverlagerungen verzeichnete 2025 erneut einen Aufschwung bei einer stabilen Verteilung von etwa 70 Prozent internationalen und 30 Prozent nationalen Projekten. Besonders der Abzug von Fertigungsanlagen und Produktionsstätten ins Ausland trug zu dem hohen Auftragsvolumen bei. Überdurchschnittlich stark vertreten war in 2025 die Automobilzulieferindustrie, die sich weiterhin im Konsolidierungsprozess befindet.

Zu den wichtigsten Zielländern für Verlagerungen zählten Indien, Mexiko, Rumänien und Bulgarien. Angesichts des steigenden Wettbewerbsdrucks in Bulgarien sieht sich Danieli mit der eigenen Beteiligungsgesellschaft in Plovdiv gut aufgestellt.

Zusätzlich greift die Internationalisierungsstrategie von Harder Logistics – also der Ansatz, Verlagerungsprojekte umzusetzen, die Deutschland weder als Abgangs- noch als Empfangsort beinhalten. „Dank unseres starken

Partnernetzwerks GIR-Network gelingt es uns zunehmend, an großen internationalen Projekten zu partizipieren und durchgängig hohe Qualitätsstandards sicherzustellen“, verdeutlicht Danieli. Der ergänzende Geschäftsbereich „Rückbau von Immobilien“, der Aufträge aus Verlagerungen generiert, erzielte ebenfalls ein leicht verbessertes Ergebnis. Auch der Bereich der internationalen De- und Remontage von Neumaschinen entwickelte sich positiv: „Diese Nische erfordert ein hohes Spezialwissen. Angesichts der steigenden Nachfrage etabliert sich dieses Segment für uns zunehmend als Wachstumsmarkt“, ordnet Danieli ein.

Im Bereich Lagerung konnte Harder seine Marktposition ausbauen: Die neu geschaffenen Logistikflächen im Headquarter sind bereits zu 75 Prozent ausgelastet. Auf einer Hallenfläche von 4.800 Quadratmeter werden hochwertige Maschinen, Anlagen und Komponenten zwischengelagert. Die vollautomatisierte Containerlagerhalle mit einer Kapazität von 250 Containern wird insbesondere im B2B-Bereich stark nachgefragt: „Bei Standortverlagerungen oder Produktionsumstellungen besteht in der Regel ein hoher Bedarf an sicherer und autarker Zwischenlagerung.“

Die Auftragsbücher für 2026 sind gut gefüllt. Optimistisch stimmt Danieli, dass der Auftrags-Forecast bis Anfang 2027 reicht. Aktuell verzeichnet das Unternehmen verstärkt Anfragen für Krankenhaus- und Klinikverlagerungen: „Wir sehen einen steigenden Bedarf und bereiten uns gezielt darauf vor.“

Stephanie Lützen

Die Maschinenbauer-Flucht Angst vor China und den USA

Eine neue Studie zeichnet ein düsteres Bild: 53 Prozent der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer schätzt, dass die Technologieführerschaft vom Ausland übernommen wird oder bereits übernommen wurde. Also gute Geschäfte für Industrieverlagerer?

Vor allem Wettbewerber aus China und den USA sehen diese Bauer künftig an der Spitze. Sieben von zehn Unternehmen wären davon nach eigener Einschätzung stark oder sehr stark betroffen (70 %).

Nahezu alle Maschinenbauer halten einen Markteintritt chinesischer Hersteller in Europa für wahrscheinlich (93 %). Mehr als die Hälfte stuft das als sehr wahrscheinlich ein (52 %), weitere zehn Prozent geben an, dass dieser Markteintritt in ihrem Segment bereits stattgefunden hat. Für 19 % der Unternehmen hätte dies sehr starke, für weitere 38 % starke Auswirkungen auf das eigene Geschäft – insgesamt wären damit 57 % deutlich betroffen. Zudem haben nur 14 % der Maschinenbauer bislang Technologiepartnerschaften mit US- oder asiatischen Unternehmen aufgebaut.

Die Zahlen stammen aus einer aktuellen Befragung von Vorständen und Geschäftsführern deutscher Industrieunternehmen durch das Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag der Unternehmensberatung FTI-Andersch.

Drei von vier wollen Produktion verlagern

72 Prozent der Befragten reagieren auf die Strukturbrüche mit Verlagerung von Produktionsschritten in Regionen mit niedrigeren Kosten, ein Fünftel (20 %) zieht Beteiligungen an (KI-)Start-ups in Betracht.

Bei den Maschinenbauern, die sich von einem möglichen Verlust der Technologieführerschaft betroffen sehen, zeigt

sich ein gemischtes Reaktionsmuster. 86 % investieren verstärkt in den Aufbau eigener Software- und IT-Kompetenz, weitere 3 % planen dies kurzfristig. 73 % arbeiten an der Beschleunigung ihrer Innovationszyklen. Rund zwei Drittel intensivieren die Zusammenarbeit mit Universitäten und Forschungseinrichtungen oder planen dies (66 %). Die gleiche Anzahl will das eigene Geschäft künftig stärker auf Nischen fokussieren, weitere 14 % sind bereits heute stark auf Nischen ausgerichtet. Technologiepartnerschaften mit US- oder asiatischen Unternehmen bestehen derzeit bei 14 %, weitere 21 % planen den Aufbau solcher Kooperationen.

„Dass eine Mehrheit der Maschinenbauer den Verlust der Technologieführerschaft erwartet, hätte vor wenigen Jahren noch als undenkbar gegolten. Wir sehen das im Markt heute schon in einigen Fällen wie beim Werkzeug- und Spritzgussmaschinenbau“, sagt Philipp Oemler, Senior Managing Director bei FTI-Andersch.

Mehr Dienstleistungen durch Drittanbieter

29 % der Maschinen- und Anlagenbauer berichten zudem von erheblichen oder begrenzten finanziellen Nachteilen, weil Wartungs- und Supportleistungen zunehmend von Drittanbietern übernommen werden – etwa durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz, Automatisierung oder digitalen Plattformen. Als Antwort auf die zunehmenden strukturellen Brüche setzen viele



Maschinen- und Anlagenbauer, die sich davon betroffen fühlen, auf eine Kombination aus technologischen, organisatorischen und strategischen Anpassungen. Vier von fünf Unternehmen bauen eigene digitale Serviceangebote auf oder planen dies kurzfristig (80 Prozent). 72 Prozent verlagern Produktionsschritte in Regionen mit niedrigeren Kosten oder bereiten dies vor. Eine klare Mehrheit investiert zudem in zusätzliche Software- und KI-Kompetenz und richtet ihr Geschäft stärker auf spezialisierte Nischenmärkte aus.

Nur gut ein Drittel der Maschinenbauer plant neue Erlösmodelle wie Pay-per-Use oder Monitoring-as-a-Service (37 %). Beteiligungen an spezialisierten (KI-)Start-ups ziehen 20 % in Betracht, um sich gezielt zusätzliche Impulse zu sichern.

Lynn Lackmann

Sex sells! Funktioniert stets. Seit Menschengedenken

Werbung ist nur erfolgreich, wenn sie auch verkauft. Und wenn Sie als Unternehmer Zeit und Geld investieren, die Leistungen Ihrer Firma zu bewerben, gibt es ein paar simple Grundregeln. Kolumnist Frank Breitschwerdt kennt sie.



Foto: KI-generiert (1), Breitschwerdt (1)

Kein Angebot ohne Werbung. Wer unternehmerisch erfolgreich sein will, muss sein Angebot in seiner Zielgruppe bekannt machen. Oder andersherum gesagt: ein gutes Angebot ist nichts, wenn es keiner kennt.

Also: Werbung.

Dann schauen wir uns doch erst einmal die jetzige Werbung in unserer Branche an: Den Werbe-Status Quo der Umzugsspediteure findet man auf den Firmen-Websites und beispielsweise in den Social Media-Posts der Unternehmen: Man zeigt - fast ausschließlich - die eigenen Lkw, Außenaufzüge, Lager und Lagercontainer und Umzugskartons in Hülle und Fülle.

Die diversen Analyse-Tools zeigen wenige Zugriffe auf Websites von Umzugsunternehmen. Die jeweiligen Posts haben meistens wenig Response oder Likes – mit einigen Ausreißern – und diese Likes sind auch meistens von den eigenen Kollegen.

Weil ja auch die Follower zu 95 % die Kollegen sind.

Ich will nicht sagen, dass das nicht funktioniert. Sie haben ja Ihre Kunden. Das Problem ist nicht, dass diese Werbung keine Kunden bringt – sondern dass sie kaum neue Kundengruppen erschließt.

Identifizieren Sie das Problem Ihrer Interessenten.

Dann gehen wir doch den Weg einmal genau anders herum: Was interessiert Ihre Kunden? Oder anders: Was ist die wichtigste Frage des Kunden bei der Auswahl eines Umzugsunternehmens?

Wenn ein Interessent recherchiert und die Unternehmens-Website aufruft, oder in Social Media recherchiert, findet er die eben beschriebenen Dinge: Lkw, Außenaufzüge, Umzugskartons. Wir vom Fach wissen, dass diese Dinge die Grundlage eines ordentlichen Umzugs sind. Ein Kunde setzt diese Dinge voraus.

Jetzt versetzen wir uns in die Situation eines interessierten Kunden: Er gibt seinen wertvollen Besitz, das Umzugsgut also, in die Hände und in die Verantwortung eines ihm völlig fremden Menschen.

Die alles entscheidenden Fragen, die sich der Kunde stellt: Kann der das? Oder kommt da was weg? Vertraue ich diesem Unternehmen und seinen Mitarbeitern?

Für den Kunden ist Umzug eine Vertrauensfrage. Wie kann Unternehmenswerbung dann das Problem lösen? Sie muss Vertrauen aufbauen. Und das in kürzester Zeit, denn die Aufmerksamkeitsspanne der Menschen wird immer kürzer.

Die jetzige Darstellung der Unternehmen tut das nicht. Wem soll der Kunde bei der bestehenden Werbung vertrauen? Dem Außenaufzug? Dem Lkw?

Der modernste Lkw ist nichts wert, wenn er keinen vertrauenswürdigen Fahrer hat.

Dinge erzeugen kein Vertrauen. Sondern Menschen.

Menschen zeigen? Unbedingt. Aber halt auch die richtigen!

Das das aber auch schiefgehen kann, erkläre ich im folgenden Anekdotchen:

Vor einigen Wochen stolperte ich über einen kleinen Aufkleber, der an einer Laterne klebte: Es ging um das Thema Umzug und darunter war ein QR-Code. Neugierig wie ich nun mal bin, habe ich den QR-Code angeklickt und wurde auf die Website eines Umzugsunternehmens geroutet.

Das Titelbild, das mich empfing, war ein Umzugsteam in Arbeitskleidung vor einem Lkw. Die abgebildeten Männer sahen aber leider aus wie kumulierte 120 Jahre Knast und Hells Angels in Latzhosen. Ich hab direkt weggeklickt. Denen meine persönlichen Gegenstände anvertrauen? Auf gar keinen Fall.

Marketing bewertet nicht Menschen, sondern Wirkung. Und um es ganz deutlich zu sagen: Ich tue den abgebildeten Männern unrecht, das zu denken. Völlig oberflächlich. Und ich bin mir sicher, dass es sich um tolle Menschen handelt. Aber es geht mir in diesem Beispiel auch gar nicht um die Menschen an sich, sondern um die fragwürdige unternehmerische Entscheidung dieses Bild zu Werbezwecken zu verwenden. Ein solches Bild ist völlig kontraproduktiv. Denn es erzeugt das Gegenteil von Vertrauen.

Gute Werbung zeigt Menschen, die Vertrauen auslösen – ob Model oder Mitarbeiter. Und anders herum beleuchtet: denken Sie auch an Ihre Mitarbeiter: Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass es vielen Angestellten gar nicht recht ist, wenn ihr Gesicht in der Öffentlichkeit gezeigt wird. Wenn Ihr Chef seinen Mitarbeiter aber fragt, ob er ihr Bild in seiner Unternehmenswerbung zeigen darf, was sagen Sie denn dann als Angestellter? Nein? Nein!

Bitte nie vergessen: Das Recht am eigenen Bild.

Spätestens hier wird das Thema sogar juristisch relevant: Allein aus rechtlichen Gründen benötigt man für die Abbildung einer Person in der Öffentlichkeit die Nutzungsrechte eines Bildes. Also die Zustimmung der abgebildeten Person. Egal, ob es eine Anzeige, in einem TV-Spot oder „nur“ in einem Social Media-Post ist. Und das, um es rechtlich beweisbar zu machen, schriftlich.

Wenn Ihr Mitarbeiter ihnen dieses Recht nicht schriftlich gegeben hat, sollten Sie das Bild nicht verwenden. Allein deswegen buchen viele Unternehmen professionelle Models. Inklusive der Bildrechte.

Profi-Models sind teuer? Nö. Heutzutage nicht mehr.

Zu allen aufgezeigten Problemen kommt jetzt die kostenlose Lösung: nutzen Sie KI.



Scheißidee? Quatsch? Richtig Inspiriert? Sagen Sie mir gerne Ihre Meinung: Let´s vernetz bei LinkedIn.

Die Ergebnisse von KI-generierten Bildern ist von einem professionellen Fotoshooting mit einem professionellen Model nicht mehr zu unterscheiden. Das links gezeigte Bild mit dem Muckimann hat in seiner Erstellung circa 5 Minuten gebraucht. Kosten? Null Euro. Bildrechte: (nach aktuellem Stand) nicht notwendig. Und wenn Sie wollen, packt die KI noch ihr Logo auf den Umzugskarton.

Ich versuche in meiner Kolumne jeden Monat einen praxisnahen Tipp zu geben, um Ihr Unternehmen ein klitzekleines Stück zu verbessern. Mein Tipp für diese Ausgabe ist:

1. zeigen Sie in Ihrer Kommunikation nicht Ihr Inventar, sondern Gesichter. Von mir aus zusammen mit Ihrem neuen Lkw.
2. nutzen Sie KI um diese Bilder zu erzeugen.

Sex Sells?

Und was hat das alles jetzt alles mit „Sex sells“ zu tun? Die ehrliche Antwort ist: Gar nichts. Denn das war nur ein billiger Werbetrick, damit Sie meinen Artikel lesen. Bis hierhin hat es wohl ganz gut funktioniert.

Das Beispiel verdeutlicht jedoch sehr vereinfacht den Ablauf von Werbung:

- Aufmerksamkeit wecken: Das Bild
- Interesse wecken. die Headline.
- Erst jetzt haben Sie die Chance auf eine klare Botschaft. Vertrauen.
- Idealerweise: Begründung, warum das stimmt. Und da kann dann endlich der neue Lkw kommen.

Fertig ist die Vertrauens-Werbung.

Herzlichst, Ihr





Marktplatz

- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

Uns finden Sie auch unter:



moebelspediteur.de
fb.com/moebelspediteur
dmg-mc.com

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

SCHLAGANFALL KANN JEDEN TREFFEN!

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

Telefon: 05241 9770-0

Internet: schlaganfall-hilfe.de



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE



Stiftung
Rheinische
Kulturlandschaft

Erhalten Sie sich ein Stück Heimat!

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

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

Foto: Kittel, Christian / piclease

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

Anzeigenschluss

04/2026


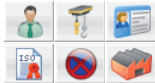
21.03.2026

06145 / 5442 - 400
info@dmg-mc.com

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


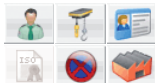



Max Füllgraf Kieler Möbelspedition GmbH
Wittland 20a
24109 Kiel
www.umzug-fuellgraf.de
info@umzug-fuellgraf.de
Tel.: +49 431-56 78 90
Kontakt: Martin Schuries




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@dmg-mc.com

Nur
€ 25,-
monatlich

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

Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kundennummern

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße 12
01234 Musterstadt



Ihre Leistungssymbole

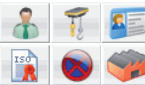
Profis

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

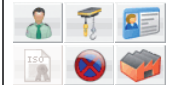


PLZ 80000 – 89999

Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

Planegger Str. 125
81241 München

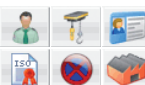
www.spedition-cramer.com
info@spedition-cramer.com
Tel.: +49 89-35 60 77



VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

Hauptstr. 122
57074 Siegen

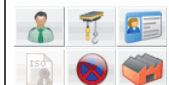
www.vhdw-umzuege.de
info@vhdw-umzuege.de
Tel.: +49 271-250 168 32
Kontakt: Dirk Valkanov



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

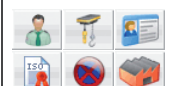


PLZ 90000 – 99999

EsenTrans Umzüge

Alfred-Nobel-Straße 7
97080 Würzburg

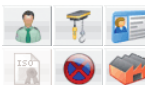
www.esentrans.de
info@esentrans.de
Tel.: +49 931 299 95 706
Kontakt: Ali Esen



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@dmg-mc.de

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 DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG.

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift

Regelmäßiger

Regelmäßiger Linienverkehr All over the world

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

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach

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

Regelmäßiger Linienverkehr innerhalb Europa

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

Linienverkehr

Regelmäßiger Linienverkehr nach Deutschland von



	Von	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
	Benelux		wtl.	100	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144 - 831123, info@speditiontrautwein.de
GR	Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
IE	Irland		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien	Österreich	mtl.	bis 100	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
HR	Kroatien		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
LT	Litauen	Estland/Lettland	wtl.	110	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
MT	Malta		wtl.	100	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
AT	Österreich		wtl.	bis 80	71737	Kirchberg/Murr	Trautwein GmbH, Tel.: 07144-831123, info@speditiontrautwein.de
AT	Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
PT	Portugal	Schweiz/Österreich	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	wtl.	bis 90	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
CH	Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
CH	Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
CH	Schweiz		lfd.	90	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
CH	Schweiz		lfd.	bis 90	78333	Stockach	Wacker Umzug GmbH & Co. KG, Tel.: 07771-8759890, info@wacker-umzug.de
E	Spanien	Schweiz/Österreich	tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
E	Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
E	Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
E	Balearen-Mallorca		lfd.	85	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E	Balearen-Mallorca		tgl.	120	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
E	Balearen-Mallorca		wtl.	100	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
HU	Ungarn		lfd.	100	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
TR	Türkei		wtl.		90765	Fürth	Tekin Transport GmbH, Tel.: 0911-37 47 32 61, tuerkeiumzug@tekintransport.de

Regelmäßiger Linienverkehr Inland



	Von	Nach	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
	Berlin	Frankfurt	rglm.		55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
	Frankfurt	Berlin	rglm.		55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
	Kiel	München	rglm.	100	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
	Kiel	Stuttgart	rglm.	100	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
	Kiel	Rhein/Ruhr	rglm.	100	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
	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 DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG.

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift

Aus den Mottenkisten der Geschichte

Der Fitnessriegel der Nachkriegs-Generation

Er ist längst eine ikonische Marke geworden, der Riegel mit der roten Schrift in schwarzer Hülle. Mars, so heißt der US-amerikanische Schokosnack in Europa, gibt es zwar bereits seit 1932, aber es wundert wenig, dass er offiziell erst nach dem Zweiten Weltkrieg hierzulande eingeführt wurde.

Und die Brockis aus Recklinghausen haben vor ein paar Jahren bei einem Umzug fast 70 Jahre alte Zeitungen vorgefunden, in denen die hier gezeigte Mars-Anzeige groß abgedruckt ist. Das rare Schmuckstück von zwei Umzugsprofis, die sich an einem schweren Zweitürer abmühen, ist ein echtes Zeugnis seiner Zeit. Und es spricht für den Stellenwert, den Möbeler damals hatten: Heute sortiert die Werbeindustrie Lieferanten und handwerklich arbeitende Dienstleister zumeist unter „nicht werbewirksam“ ein.



Fotos: Blondeau

Genauer gesagt gibt es ihn seit 1961 offiziell in Deutschland, sagt Wikipedia.

Die erste Marketingkampagne war klassisch ausgerichtet und konzentrierte sich auf Berufsgruppen, die körperlich starken Einsatz zeigten; ihnen sollte der Schokoriegel als Zuckerbombe „verbrauchte Energie zurückgeben“. Mars war quasi das Red Bull der Wirtschaftswunderzeit. Auf Youtube findet sich ein Spot von 1962, der einen Schreiner beim Sägen zeigt (t1p.de/mars1962).

Dievernich wird 75 Jahre

Sie sind jetzt offiziell ein Oldie und sie haben auch mit einem Oldie die besten Erfahrungen gemacht: Die Rede ist zum einen von Dievernich Möbeltransporte, die 1951 gegründet wurden und folglich in diesem Jahr auf ihr 75-jähriges Bestehen blicken können. Zum anderen ist der „Oldtimer“ der alte Möbelwagen, der jahrelang als echter Showrunner für Aufmerksamkeit in Bonn-Bad-Godesberg sorgte. Der rote „Senior“ ist beinahe so alt wie das Unternehmen selbst; er stammt aus dem Jahr 1954. Wir hatten in **der möbelspediteur**



07.2014 über das Gefährt und seine regionalen Sondereinsätze berichtet, so war er etwa schon eine Bühne für die Aktion „Godesberg liest“.

Übrigens: Von 2001 bis 2013 waren Thomas und Stefan Düren (siehe dazu auch S. 8 in dieser Ausgabe) die Macher hinter den Kulissen von Dievernich. Im Mai 2013 übergaben die beiden die Geschäftsführung an Anja Hoschützky, die den Betrieb bis heute leitet (g.r. im Bild). Also dann, wo bleibt das Jubiläums-Logo? Wir gratulieren recht herzlich.



Friedrich-Gruppe sponsort Rikscha-Projekt als Senioren-Taxi

Die hessische Stadt Griesheim hat jetzt eine Rikscha für Seniorenfahrten erhalten. Finanziert wurde das Ganze durch Spenden aus der Bürgerschaft; mit beteiligt waren auch der Umzugsspezialist Friedrich Friedrich sowie deren Ableger KS Büromöbel.

„Gemeinsam mit dem Bürgermeister Geza Krebs-Wetzl und weiteren Spendern durften unsere Geschäftsführer Oliver Gerheim und Herbert Pest [am 13. Februar] die neue Stadt-Rikscha in Empfang nehmen“, so die Mitteilung. Die Rikscha soll sich perfekt für Seniorenfahrten eignen, da sie:

- eine gepolsterte Sitzbank für mehr Komfort,
- eine bis ganz nach unten ausfahrbare Fußablage

- für leichteres Einsteigen,
- klappbare Sicherheitsbügel für mehr Sicherheit während der Fahrt,
- acht Gänge Kettenschaltung und drei Unterstützungsstufen sowie
- einen Lithium-Ionen-Akku besitzt, der in knapp drei Stunden wieder zu 70 Prozent aufgeladen ist.

Für die Rikscha sollen sich künftig über eine App freiwillige Fahrer einbuchen lassen; auch Fahrten können dann von Senioren gebucht werden. „Für uns ist das mehr als nur Sponsoring“, so Friedrich Friedrich. „Es ist ein Projekt von Griesheimern für Griesheimer, für eine starke Nachbarschaft.“

Schweinsteiger unterstützt schulbegleitende Praktika: „Vieles gelernt, das fürs alltägliche Leben wichtig ist“

Schweinsteiger Umzug & Logistik aus dem bayerischen Holzminden hat zehn Wochen lang eine Praktikantin in den Betrieb hereinschnuppern lassen – Jana, so heißt die junge Frau hier im Bild, hat ihr schulbegleitendes halbjährliches Praktikum für die Fachoberschule Holzminden dort absolviert: „In dieser Zeit habe ich Erfahrungen gesammelt und dazugelernt“, so zitiert sie der Social-Media-Account von Schweinsteiger. „Und das habe ich! Eine ganze Menge sogar. Einiges über fachliche

Themen, aber auch über vieles, das für das alltägliche Leben wichtig ist. So etwas wie Selbstbewusstsein und der eigene Wert – beides kann nämlich viel mehr Auswirkungen auf das Arbeitsleben haben, als man denkt.“

Vor allem das Telefonieren falle ihr nach den zehn Wochen im Betrieb sehr viel leichter. „Und allein das ist schon ganz schön viel wert“, so Jana. „Das Praktikum hat mir wirklich sehr gut gefallen und ich kann es nur weiterempfehlen.“



Das Möbelhaus mit den 20 Tonnen schweren Stühlen: XXXLutz baut



XXXLutz baut aktuell ein neues Möbelhaus in Rangsdorf bei Berlin. Dazu hat das Unternehmen einen Videoclip veröffentlicht, wie das weithin sichtbare Markenzeichen der Kette, der rote

Stuhl, aufgebaut wird. Rund 20 Tonnen wiegt dieser rote Gigant und mehrere Speziallogistiker sind nötig, um dessen Montage aus mehreren Einzelteilen zu realisieren (Bild 1.).

„Zentraler Wegbereiter des heutigen Netzwerks“

Einen Tag nach Weihnachten 2025 verstarb mit Bodo Meyer einer jener Köpfe, welche die Branche Umzug über Jahrzehnte entscheidend prägte. Meyer war vor allem 36 Jahre Geschäftsführer der DMS, aber auch im Vorsitz des VVWL und im Aufsichtsrat der Kravag.



Foto: DMS/privat

Die DMS-Zentrale Berlin nannte Meyer in ihrem Nachruf „eine Persönlichkeit, die den Verbund über Jahrzehnte entscheidend geprägt hat und einen der zentralen Wegbereiter des heutigen Netzwerks.“

Bereits 1969 trat Bodo Meyer als Geschäftsführer in die noch junge DMS ein, nur ein Jahr nach der Gründung der Kooperation im Jahr 1968. „Damit wurde er zum ersten Geschäftsführer der DMS und übernahm Verantwortung in einer Phase, in der Strukturen, Abläufe und Identität erst entstehen mussten“, so die DMS.

Der Zeit voraus: Die DMS-Juniorentreffen

Die erste DMS-Gesellschafterversammlung mit Bodo Meyer als erster hauptamtlicher Geschäftsführer fand 1969 in Leverkusen statt. Dort wurden bereits die ersten Lkw im gelben Farbleid präsentiert – frühe Vorboten eines Corporate Designs, das später zum

Markenzeichen der DMS werden sollte. „Schon in dieser frühen Phase zeigte sich Meyers Verständnis von Kooperation: Die DMS sollte kein starres Konstrukt sein, sondern ein Zusammenschluss selbstständiger Unternehmer. Professionalität, gemeinsame Regeln, Vertrauen und Respekt sollten das Netzwerk prägen.“

Ab Mitte der 1970er-Jahre brachte Bodo Meyer eine Idee voran, die ihrer Zeit weit voraus gewesen sein dürfte: die Gründung der DMS-Juniorentreffen. Einmal jährlich kamen die Kinder von DMS-Partnern an wechselnden Orten zusammen. Gemeinsame Aktivitäten und Gespräche prägten diese Zusammenkünfte.

Meyer war Träger des Bundesverdienstkreuzes

Neben seiner Arbeit für die DMS engagierte sich Bodo Meyer intensiv in Verbänden und gesellschaftlichen Gremien. Unter anderem war er Vorsitzender des Verbandes der Möbelspediteure in Nordrhein-Westfalen sowie Mitglied im Aufsichtsrat der Kravag.

Meyer erhielt das Bundesverdienstkreuz für das Engagement im Ehrenamt, womit seine Verdienste weit über die eigene Organisation hinaus gewürdigt wurden.

Auch seine Nähe zur Politik war von persönlichem Interesse geprägt: So unternahm Meyer damals etwa gemeinsame Wanderungen mit Karl Carstens; von 1979 bis 1984 war er als fünfter Präsident die Repräsentanz Deutschlands.

Der sogenannte „Wanderpräsident“ lud während seiner Amtszeit regelmäßig Bürgerinnen und Bürger ein, ihn auf seinen Wandertouren zu begleiten. So begegneten sich auch Meyer und Carstens im aktiven Austausch.

2005 der Abschied von der DMS

2005 trat Bodo Meyer nach 36 Jahren als Geschäftsführer der DMS in den Ruhestand. Die Verabschiedung fand im Rahmen einer gemeinsamen Schifftour in Düsseldorf statt. Rund 250 Gäste nahmen teil, darunter DMS-Partner, Geschäftspartner, Freunde und Familie. Seinen Lebensmittelpunkt verlagerte Meyer in den folgenden Jahren überwiegend nach Sylt. Auch im Ruhestand blieb er der DMS eng verbunden, verfolgte die Entwicklung des Netzwerks mit Interesse und hielt den Kontakt zu vielen Betrieben aufrecht.

Bodo Meyer wurde am 29. Juli 1940 in Oldenburg geboren. Er verstarb am 27. Dezember 2025 in List auf Sylt. Unser Bild zeigt ihn mit seiner Ehefrau Heide. Die Trauerfeier fand am 20. Januar im Kreis der Familie sowie von Freunden und Weggefährten aus der DMS statt: „Die DMS Deutsche Möbelspedition trauert um einen prägenden Weggefährten, einen verlässlichen Partner und einen Freund, dessen Wirken bis heute nachhallt“, so der Nachruf aus der Berliner Zentrale. „Sein Verständnis von Zusammenhalt, Verantwortung und Gemeinschaft bleibt ein fester Bestandteil der DMS-Identität.“

PRAXIS-TIPPS

„Erden. Umdenken. Power“ Der neue Kurs zur „EuP“

Ende Februar fand sie zum ersten Mal statt, die neue Kompaktqualifizierung zur „EuP“, zur Elektrotechnisch unterwiesenen Person“. Wir haben Dozent Michael Riccio an Tag 3 über die Schulter und den acht Teilnehmern in die Unterlagen geschaut.

Theorie ist das eine, Praxis das andere: Bei unserer Stippvisite ging es an Tag 3 um die Unterschiede zwischen Dreh- und Wechselstrom, um die komplexe Technik des 5-adrigen Herdanschlusses und viele, viele technische Zeichnungen. Ein pralles Programm. „Die neue Aufteilung auf vier Tage ist einfach ideal“, sagt Dozent Michael Riccio. „So können wir hier wirklich voill Power durcharbeiten.“ Bei der früher angebotenen Kompaktschulung, die auch einen Samstag als Schulungstag enthielt, war am Wochenende oft die Spannung auf Nidervolt umgeschaltet. Die acht Teilnehmer dieser Qualifizierung waren auf Zack. Die Aufteilung in



Fotos: Trommer, Weinard



ein Grundmodul und einen darauf aufbauenden zweiten Teil von jeweils vier Tagen entsprach einem häufig geäußerten Wunsch von Umzugsfirmen. Erst durch den aufbauenden, zweiten Teil werden die Qualifikanten zur

echten „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten (EFKfTT)“. Teil 1 legt den Grundstock für die Arbeitern „unter Spannung“, eigenständig Arbeiten am Spannungsnetz ausführen dürfen die EuP nicht.





Fotos: KI-generiert

Goesch auf Reisen Kennst Du Dein Personal?

Wie gut kennst Du Dein Personal? Diese Frage stelle ich mir gerade als Außenstehender. Wer soll bei einem Personal Coaching verbessert, wessen Fehler sollen aufgedeckt und wie sollen Lösungen umgesetzt werden? Oder soll einfach nur was vertuscht werden?

Verantwortung übernehmen kann man nur, wenn man es gelernt hat.

Als Beobachter sehe ich ein Team, einen Auftrag neutral, nehme die Umstände wahr.

Morgens geht es in der Frühe los, Informationen für das Team werden auf einem Arbeitsschein vermittelt. Schaut man sich die Unterlagen genauer an, ist die Information manchmal ernüchternd: Ihr seid da, um Probleme zu lösen und nicht, um welche zu machen, heißt es dann zur Verabschiedung. Harter Tobak, denke ich und steige mit ins Auto.

Auf der UGL stehen keine Stückzahlen

Auf dem Weg zum Kunden wird die Umzugsgutliste analysiert, anscheinend steht alles drauf, aber leider keine Stückzahlen, Kartons sollen gepackt werden, aber mit welchem Inhalt?

Packpapier und neunzig Kisten wurden auf den Möbelwagen geladen, zudem Fußbodenschutz, Fahrstuhlschutz, Werkzeug, PC-Wannen und, und, und.

Wir fahren mit dem Auto vor, der Möbelwagen ist im dichten Berufsverkehr nicht ganz so schnell. Hier der erste Fehler: Wenn der Teamleiter im Möbelwagen sitzt und der Transporter schneller an der Beladestelle ist, fängt keiner mit den Vorbereitungen an. Der Möbelwagen trifft erst zwanzig Minuten später ein und denke mal nicht, dass schon einer von den anderen begonnen hat!

Der zweite Fehler: Keine HVZ eingerichtet, Resultat dreißig Meter Laufweg und die Straße ist zu queren.

Wir klingeln an der Tür und der Kunde öffnet uns freudestrahlend, sehr schön, ich bin schon ganz aufgeregt, kenne euch von vor zehn Jahren, da bin ich mit euch beruflich umgezogen. Und er erzählt und hört gar nicht auf.

Das kann nur schief gehen, denke ich

Ach du Schreck, denke ich, das wird anstrengend.

Leider geht das, wie vermutet auch so den ganzen Tag.

Ich folge dem Teamleiter beim Rundgang und sehe, was alles zu erledigen ist. Jetzt wird klar: Es handelt sich um keinen Privatumzug, sondern um ein Ein-Mann-Büro.

Das fällt aber keinem anderen auf und geht auch nicht aus dem Arbeitsschein hervor, Fehler drei, vier und fünf.

Der Teamleiter lässt eine Aushilfe die Bücher, Akten etcetera verpacken.

Dieser beschriftet alle befüllten Kartons mit „WZ-Bücher“, aber leider ohne Schrank- oder Regalangabe. Das kann nur schief gehen, denke ich, aber mische mich nicht.

Das Umzugsvolumen hat sich um fünf Kubikmeter reduziert. Die mitgelieferten Fotos sind aufschlussreich, aber nicht aktuell, von den zwanzig Bildern hängt keines mehr an der Wand, die hat der Kunde schon weggeschafft.

Im Großen und Ganzen sieht es auch nicht sauber aus, sodass

PRAXIS-TIPPS

die Mitarbeiter schnell von einem Messie-Umzug sprechen, was ich für mich nicht bestätigen kann.

Ein Teil der Bücherregale und umfunktionierten Kleiderschränke ist durch das Gewicht der Bücher erheblich in Mitleidenschaft gezogen. Der Teamleiter fragt tatsächlich, ob diese noch umgezogen werden sollen.

Das ist schon dreist. Oder dumm, denke ich. Natürlich kommt alles mit, bettelt der Kunde und wünscht sich eine fachgerechte Montage der Möbel.

Um zehn Uhr dreißig ist alles verladen und die Truppe fährt zur Entladestelle, gleich ums Eck.

Bei Ankunft an der Hausnummer ist auch hier weit und breit keine HVZ zu sehen. Das kann jetzt nicht im Ernst so sein.

Der Lkw parkt jetzt 60 Meter entfernt

Die Straße wird durch eine Bahn mitgenutzt, so dass man nicht in zweiter Reihe stehen kann. Rund sechzig Meter vor der Hausnummer muss der Möbelwagen geparkt werden. Und jetzt müssen auch noch fünfzig Meter in den Hinterhof überwunden werden.

Was geht denn hier ab, denke ich, aber nun ist erst mal eine Pause angesagt.

Ich gehe mit und höre mir das Gemurre und Gerede der Kollegen an. Anscheinend ist das so wie heute normal. Ich könnte die Hände über den Kopf zusammenschlagen!

Nach der Pause geht es dann zielstrebig rund, eine halbe Etage muss alles hochgetragen werden, bis man vor dem Fahrstuhl steht. Naja, Fahrstuhl ist übertrieben, mit keine sechzig Zentimeter Eingangsbreite, eher ein Witz. Bis auf die Kleinmöbel und Kartons passt nichts rein und dann muss der Rest in die dritte Etage geschleppt werden.

Drei Mann schieben alles ran und weil der Fahrstuhl zu klein ist, staut sich viel vor der Tür unter freiem Himmel.

Als wenn es von oben geplant ist, fängt es nun auch noch gemächlich an zu tropfen, erst nieseln und dann stärker werdend. Ich könnte weglaufen, muss mich zusammenreißen, auf die Lippen beißen und ganz ruhig bleiben.

Ich gehe nach oben in das Büro des Kunden, um die Lage zu peilen. Unten ist ja nichts los und nass wollte ich nicht werden.

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. Seit Oktober ist er Teil der neuen DMG Medien & Consulting. Und bleibt Kolumnist.



Foto: Weimard



Ich komme in den Raum und der Kunde steht mit der Aushilfe über die Kisten gebeugt und sagt, wohin mit den Inhalten. In aller Seelenruhe wird ausgepackt. Ich könnte ausflippen. Auf die Frage, warum die Kisten nicht richtig beschriftet wurden, bekomme ich vom Teamleiter die Antwort: Die Aushilfe soll es ja lernen, wie es gemacht wird und Fehler können passieren.

„Nicht dein Ernst!“

Nicht dein Ernst, sage ich, du hättest packen müssen und nicht der Kollege ohne Ahnung. Zumindest hättest du ihn unterstützen und richtig anlernen müssen. Nun haben wir den Salat und unten vor der Haustür wird alles nass.

Was soll ich sagen, der Kram geht dann bis siebzehn Uhr, hätte aber ganz geschmeidig um fünfzehn Uhr fertig sein müssen.

Vieles ist durchnässt, aber zum Glück ist nichts zu Schaden gekommen; außer mein Nervenkostüm.

In der Firma angekommen, wird dann dieser Umzug ausgewertet. Und ich hoffe, dass meine klaren Worte angenommen werden.

Im Endeffekt tun mir diese Mitarbeiter wirklich leid, wenn ein Umzug so schlecht geplant wird: Die Lustlosigkeit der Mitarbeiter ist auf viele Ursachen zurückzuführen, vielleicht waren es dir fehlenden HVZ, am Trinkgeld hat es nicht gelegen. Der Kunde war zufrieden und hat sich nicht lumpen lassen.

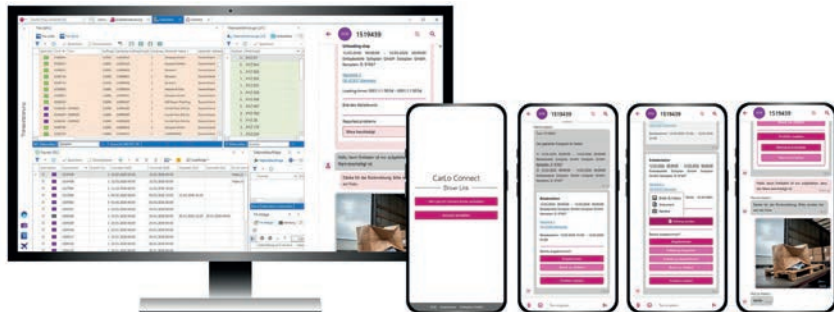
Euer Thomas Goesch
(thomas.goesch@dmg-mc.com)



Werkzeugtaschen für Holzhackerbua'm

Für Männer müssen Taschen funktional sein. Farbe? Zweitrangig. Form? Praktisch. Material? Je langlebiger, desto besser. Stylish? Egal. Für Frauen mag das nur bedingt gelten, doch hier geht es weniger um Präferenzen, sondern um einen neuen Arbeitshelfer, der jedem Geschlecht bei seiner Arbeit hilft, für die man viel Werkzeug benötigt. Tanos hat eine „neue, textile Transport- und Workwear-Lösung“ vorgestellt, die mit dem schwedischen Workwear-Spezialisten Blåkläder entwickelt wurde. Das modulare System ermöglicht es Anwendern, Werkzeug und Zubehör flexibel zu organisieren, denn die Taschen lassen sich schnell anbringen, abnehmen und individuell konfigurieren. Damit richtet sich die neue Lösung insbesondere an Handwerker und Dienstleister, die zwischen stationären und mobilen Tätigkeiten wechseln und dabei auf viel Bewegungsfreiheit angewiesen sind. Ergänzt wird die neue Lösung durch passgenaue Einsatzbehälter. tanos.de

Handy weg vom Steuer!



Eigentlich sollte es keiner Statistiken bedürfen, um die Risiken zu verstehen, die eine Handynutzung im Auto mit sich bringt: Das Schreiben von Nachrichten lenkt den Fahrer so stark ab, dass das Unfallrisiko um etwa 61 Prozent steigt. Laut Statistischem Bundesamt verursachten Ablenkungen, wobei das Handy eine große Rolle spielt, im Jahr 2022 in 7.358 Fällen einen Unfall mit Personenschaden. Studien deuten darauf hin, dass rund 9 bis 13 % aller tödlichen Verkehrsunfälle in Deutschland auf Ablenkung, insbesondere durch Smartphones, zurückzuführen sind. Hinzu kommt: 2020 wurden laut Allianz bundesweit mehr als 413.000 Handyverstöße durch die Polizei registriert und geahndet. Und jetzt auch noch das: Das Allgäuer Softwareunternehmen Soloplan hat das Kommunikations-Tool „Connect Driver-Link“ ausgerollt, mit dem Disponenten digitale Informationen mit Fahrern austauschen können, also etwa Tourenänderungen oder Lieferaktualisierungen. Und das funktioniert selbst dann, wenn diese bei Subunternehmern arbeiten, da über ein Chattool ein Link verschickt wird, der, ja genau, mit dem Browser im Handy geöffnet werden kann. Die Neuentwicklung ist Teil des Transportmanagementsystems Carlo. Gute Idee, doch während der Fahrt sollte immer gelten: Handy weg vom Steuer!

soloplan.de

Das Beste zweier Welten: Hier ist der Funk drin

Den Spruch „Das Beste zweier Welten“ lässt sich recht einfach mit einem Lebensmittel erklären: Pizza mit Dönerfleisch. Zwei der beliebtesten Mahlzeiten in einem Gericht. Diesen Vergleich braucht es, um das neue „I-Safe Mobile IS 380.1“ ins Rampenlicht zu schieben. Es ist ein Funkgerät. Aber es ist auch ein Handy. Und zwar eines, das mit einer angepassten Android-Version läuft. Und ist ein wirklich seltener Welten-Verbindler.

Es ist für Industriebereiche der Zone 1/21 zertifiziert, das heißt, für Bereiche, in denen Gase und Dämpfe sowie Stäube auftreten können und Funken brandgefährliche Folgen haben können. Das Gerät schließt also eine Lücke zwischen herkömmlicher Funkkommunikation und modernen Mobilfunknetzen. Der Hersteller selbst nennt die Melange „eine Übergangslösung“ und sieht vor allem Unternehmen aus den Bereichen Logistik, Schienenverkehr, Hafenbetrieb, Fertigung und Bauwesen, aber auch Rettungsdienste und Organisationen für öffentliche Sicherheit als Zielgruppe. Das IS 380.1 bietet die vertraute



Ergonomie von Funkgeräten, doch mit kompatiblen Anwendungen und Netzwerkinfrastruktur erschließt das Gerät auch fortschrittliche digitale Funktionen wie „Push to Talk over Cellular“ und „Mission Critical Push to Talk“.

Der smarte Funker unterstützt 2G, 3G- und 4G-Netze. Der Screen ist mit einer Touchsteuerung ausgestattet und wenn die Faust im Handschuh steckt, ist eine große, griffige PTT-Taste an der Seite, die sich mit dem Daumen bedienen lässt, die ideale Wahl. Ein programmierbarer Drehschalter für Kanalauswahl oder Lautstärkeregelung gehören ebenso zum Standard wie eine Notfall-SOS-Taste. Diese ganze Technik hat ihren Preis: In etwa den des teuersten iPhones.

isafe-mobile.com

Go West: Karopack geht in die USA

Karopacks sind die Polsterkissen aus Altkartonagen – im Praxistest kratzen sie dann doch gewaltig im Nacken, weswegen sie sich nicht für die ruhige Nacht, sondern eher die stürmische Fahrt eignen: Sie sind als Transportschutz für Waren aller Art recht fest etabliert. Jetzt tritt Karopack aus dem schwäbischen Kirchartd an, neue Märkte zu erobern, denn der Spezialist für die Verwertung von Altkartonagen zu Transportschutz-Polstern hat mit Neway Packaging einen Partner gefunden, der das System auch in den USA im Markt etablieren will.

Das kalifornische Unternehmen ist Spezialist für Verpackungslösungen aller Art und in den USA an sieben Standorten vertreten. Seit Anfang des Jahres vertreibt Neway auch den „Karocyler“ in den USA. Der wurde eigens für die Herstellung von Karopacks entwickelt und mit ihm lassen sich Altkartonagen direkt vor Ort zu den Kissen verarbeiten. Karopacks lassen sich in unterschiedlichen Größen herstellen: Die Breite der Kissen beträgt immer 180 Millimeter, die Länge kann frei zwischen 200 und 500 Millimetern gewählt werden. Die Anlage besteht aus einem vorgeschalteten Schredder, um die Altkartonagen zu zerkleinern, und der eigentlichen Verpackungsmaschine. Darin wird das zerkleinerte Material entstaubt und in Beutel aus Kraftpapier gefüllt – wer die Brotschneidemaschine bei Lidl kennt, dürfte wenig Probleme in der Nutzung haben.

karopack.de



„Hol mir mal ‘n Castn Bier, sonst streik ich hier!“

Luft ist für Logistiker die gleiche Bedeutung, die Wasser für die Lebensmittelindustrie hat: Kostet nix und füllt ganz gut das Produkt auf. Im Falle der Transportprofis muss man sie jedoch noch mit einem Hauch Kunststoff umhüllen, damit sie auch richtig polstern kann. Und auf der anderen Seite: Luft kostet Versandunternehmen täglich bares Geld. Unbemerkt füllt sie Millionen Kartons, erhöht Materialverbrauch, Transportvolumen und Emissionen. Mit der Kartonset-Optimierung „Castn“ stellt das Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML nun eine marktreife Software vor, die diese Effizienzprobleme gezielt angeht. „Castn“ steht für „Carton Set Optimization“ und macht transparent, was bisher selten greifbar ist: den tatsächlichen Volumennutzungsgrad von Kartons. In vielen Unternehmen liegt er deutlich unter dem, was regulatorisch und ökonomisch sinnvoll wäre. Mit Blick auf die europäische Packaging and Packaging Waste Regulation (PPWR), die künftig eine Mindestvolumennutzung von 50 % vorsieht, wird diese Transparenz zu einem strategischen Faktor.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, verfolgt Castn das Ziel, das Leerraumvolumen im Versand signifikant zu reduzieren und damit gleichzeitig Kosten zu senken. Die Software ermöglicht es Unternehmen zunächst, den eigenen Volumennutzungsgrad zu analysieren. Darauf aufbauend unterstützt die Software bei der Erstellung eines optimierten Standardkartonsets, das auf die individuelle Artikel- und

Auftragsstruktur abgestimmt ist.

Ein zentrales Merkmal ist der datenbasierte Ansatz: Ein integrierter Datencheck prüft die Qualität der verwendeten Artikel-, Auftrags- und Kartondaten. „Die Optimierung ist immer nur so gut wie die Daten, auf denen sie



basiert“, betont Lukas Lehmann, Projektleiter am Fraunhofer IML. „Castn unterstützt Unternehmen deshalb auch dabei, die eigene Datenbasis zu bewerten und Schwachstellen zu identifizieren – ein Mehrwert, der in der Praxis oft unterschätzt wird.“

Die beteiligten Forscher haben die Software praxisnah und im Austausch mit Partnern aus Industrie und Handel entwickelt, darunter Hellmann Worldwide Logistics und die Northwest Handel AG. Mit dem Abschluss der Entwicklungsphase steht Castn ab sofort als marktreife Lösung zur Verfügung. Unternehmen können die Software weiterhin im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsprojekten mit dem Fraunhofer IML nutzen, aber erstmals auch eigenständig einsetzen.

castn.de

„Sweet Little Sixteen“ oder: Minderjährige als Kurierfahrer



Foto: KI-generiert

Dorfkinder haben es in vielen Fällen erwiesenermaßen leichter als Stadtkinder: Sie dürfen vielleicht mal bei Opa auf den Trecker am Lenkrad sitzen, die Flasche Bier ein oder zwei Jahre vor dem gesetzlich-zulässigen trinken und viel zu jung Papas Opel Astra aus der Einfahrt über die völlig leere Landstraße dritter Ordnung zum Lidl bugsieren.

Mit diesem kleinen Schlenker zu unserer Polizeimeldung des Monats. Sie stammt von der Polizeiinspektion Hildesheim und sie schildert eine Verkehrskontrolle auf der Autobahn A7 auf Höhe der Abfahrt Seesen bei Goslar des nachts um zwölf. Dort winkte die Autobahnpolizei einen Mercedes-Sprinter raus. Zu einer allgemeinen Verkehrskontrolle angehalten wurde. Und das Drama in fünf Akten nahm seinen Lauf.

Erster Akt: Der Fahrzeugführer konnte sich nicht ausweisen und machte folglich nur mündliche Angaben zu seiner Personalie.

Zweiter Akt: Die Polizeibeamten bezweifelten die Aussagen des Fahrzeugführers und stellten weitere Nachforschungen an.

Dritter Akt: Das polizeiliche Bauchgefühl sollte nicht täuschen, es stellte sich schnell heraus, dass der Fahrer gerade einmal 16 Jahre alt war. Der Sprinter, mit dem er unterwegs war, wurde ihm von einer Speditionsfirma aus Schleswig-Holstein für nächtliche Kurierfahrten zur Verfügung gestellt. Der 16-Jährige hatte dort seinen ersten Arbeitstag, nachdem er ein falsches Alter angegeben hat.

Vierter Akt: Zur Einstellung des Jungen kam es, weil sich der Verantwortliche der Speditionsfirma aus Segeberg weder einen Führerschein zeigen ließ, noch anderweitig ernsthaft das Alter des Bewerbers überprüfte.

Fünfter Akt: Den Personaler erwartet ein Strafverfahren wegen des Zulassens des Fahrens ohne Fahrerlaubnis. Und auch der Bursche wird sich für seine Ausfahrt verantworten müssen.

Fassen wir ganz undogmatisch zusammen: Der Junge kann mit 16 Jahren einen Sprinter auf einer Autobahn fehlerfrei bewegen und hat auch noch Bock, nachts zu fahren. Können wir bitte seinen kompletten Namen haben, lieber Hildesheimer Polizei? Dem Wunderkind werden in zwei Jahren die Logistiker-Arbeitsverträge nur so zufliegen, verspricht

Ihre Redaktion

Herausgeber:

DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG
Schieferstein 11 a, 65439 Flörsheim
Tel.: 0 6145 5442-400, Fax: 0 6145 5442-410
info@dmg-mc.com, www.dmg-mc.com

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@dmg-mc.com

Anzeigenleitung, Abonnement- & Leserbetreuung:

Thorsten Klemt, Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemt@dmg-mc.com

Gastautoren (alph.):

Frank Breitschwerdt, Thomas Goesch, Tron Jordheim, Christian Kulick, Lynn Lackmann, Stephanie Lützen

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

Layout: Netti Krumbiegel & Marc Weinard

Impressum

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 2026.

ISSN: 0047-780X

Neue Zeiten



WIE LANGE
ARBEITEST DU
IN DER FIRMA?

SEIT DER CHEF
GEDROHT HAT,
MICH SONST ZU
ENTLASSEN.



Spezial-Linienverkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

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

**Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
Beiladungen – Großraumtransporte**

Oswald

Zitzelsberger

– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –

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

D-93055 Regensburg
Junkerstraße 11
Tel. 09 41 / 7 83 79 - 0 • Fax 09 41 / 70 13 55
Repräsentanz Spanien
E-03570 Villajoyosa
Partida Moli De Linares 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*



DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG



Schieferstein 11 A
65439 Flörsheim
Tel.: 06145/5442-400
Mail: info@dmg-mc.com