

# „Mitbewerber sind wichtig, auch unmittelbare“

Vor fünf Jahren übernahm der damals 28-jährige Dennis Maier die „Maier Möbelspedition“ in Überlingen. Inzwischen ist die Firma auf über 20 Mitarbeiter angewachsen und sein Netzwerk am See stabil ausgebaut.



Fotos: Maier Umzüge

**Herr Maier, 1983 wurde Ihre Möbelspedition von Ihrem Vater Dieter gegründet, 1992 eröffnete eine Niederlassung in Friedrichshafen und Sie haben vor fünf Jahren den Betrieb dann übernommen. Mehr verrät Ihre Firmensite nicht über Sie.**

**Maier:** Ich bin ein wenig scheu, muss nicht immer im Mittelpunkt stehen, drum halte ich mich da eher bedeckt. Daher haben wir auch keine Fotos von unserem Büropersonal auf der Website. Aber wir sollten das vielleicht mal tun.

**Wie sind Sie zur Umzugsspedition gekommen?**

**Maier:** Ich bin mit meiner Schwester hier aufgewachsen, das war quasi unser

Spielplatz. Mit 16 bin ich, parallel zu meiner Ausbildung als Fensterbauer und Glaser, mit auf Umzüge gegangen. Ich hatte mir auch mal ein Jahr Auszeit genommen, war in Australien, und dort natürlich auch bei einigen Umzugsspediteuren tätig. Direkt nach meiner Rückkehr bin ich nahtlos in die zweite Ausbildung gegangen, hier im eigenen Unternehmen, als Speditionskaufmann.

**Sie sind mit Ihren beiden Standorten in Überlingen und Friedrichshafen schon in zwei der besten Seestädte am Start, Konstanz einmal ausgeklammert. Wie sieht Ihr lokaler Umzugsmarkt aus?**

**Maier:** Sehr, sehr interessant. Wir sind eine Urlaubsregion, viele schwäbische Kundschaft zieht runter an den See, viele ziehen auch wieder weg. Die Nachfrage ist tatsächlich da. Und durch die Schweiz und Österreich sind wir preislich natürlich auch interessant für diese Kunden. Letztlich ist es wie in einer größeren Stadt, es ist einiges an Geld da, wir haben auch viele Mitbewerber. Mit unserer Größe haben wir jedoch inzwischen ein Alleinstellungsmerkmal.

**Sie haben nach unten den See und nach oben ein strukturschwaches Land?**

**Maier:** Man muss das anders sehen: Von Tuttlingen oder Stuttgart kommen viele Menschen jedes Wochenende hier runter, haben ihre Boote am See und natürlich viele Ferienwohnungen oder Zweitwohnsitze. Aber wir sind auch oft in Konstanz tätig.

**...trotz der großen Kurve um den**

**See oder der Fähre?**

**Maier:** Ja. Vor drei Jahren hatten wir einen sehr, sehr großen Projektumzug dort abgewickelt, wir haben das Krankenhaus umgezogen. Die Presse war vor Ort, viele Mitarbeiter und Ärzte. Und seitdem sind wir jede Woche zwei-, dreimal in Konstanz unterwegs.

**Sie haben inzwischen über 20 Mitarbeiter?**

**Maier:** Ja, das Unternehmen ist gewachsen und gediehen.

**Sie haben ein Online-Anfragetool auf der Website. Ist das ein kompletter Rechner?**

**Maier:** Das ist Moverscan. Jeder Spediteur stellt sich ja breiter auf: Es gibt die klassische Umzugsgutliste, wir haben Moverscan und wir bieten die kostenfreie Vor-Ort-Begehung durch einen Berater an, was hauptsächlich zum Erfolg eines Auftrags führt. Mir ist auch wichtig, dass die Jungs mit einer 40-Stunden-Woche rausgehen, und mit einer Besichtigung kann man die Vorplanung deutlich besser gestalten. Wir machen manchmal aber auch schon per Whatsapp-Video eine virtuelle Besichtigung.

**Sie sind bei Google Ads recht aktiv: Wenn man ‚Maier Umzug Überlingen‘ eingibt, plöpft Ihre Anzeige**

Die nächste Generation? Hanna und Marie sind die beiden Kinder von Dennis (Bild) und Lisa Maier. Letztere arbeitet seit diesem Jahr ebenfalls in der Spedition.



WIR  
ZIEHEN  
UM

Hier haben wir verpackt:



# Maier

## Möbelspedition

*Wir bewegen, was Sie bewegt!*



**Umzüge • Möbellagerung • Handwerker • Service**

88662 Überlingen, Zum Degenhardt 20, Tel. 07551 - 7214  
88045 Friedrichshafen, Am Rohrbach 3, Tel. 07541 - 33166

[www.maier-umzuege.de](http://www.maier-umzuege.de)



Der vielleicht ungewöhnlicher Auftrag des Jahres: Diesen Sommer wandte sich eine Kundin an die Maiers, weil sie mit ihrem Tiny House nach Frankreich übersiedeln wollte. Der Transport beschäftigte die Spedition mehrere Tage mit aufwändigen Vorarbeiten.

**als erstes auf, wahrscheinlich auch noch mit anderen Keywords. Nun sind alle Begriffe mit dem Thema Umzug bei Google doch recht teuer. Lohnt sich das für Sie?**

**Maier:** Das ist richtig, aber ich merke da den Erfolg. Wenn ich im Sommer beispielsweise die Auftragsbücher voll habe und gezielt die Google Ads pausiere, dann geht das genau zwei Tage und es kommen deutlich weniger Anfragen per E-Mail, Website und vor allem Telefon rein. Wenn die Auftragsbücher mit vier bis sechs Wochen Vorlauf wieder

mehr zulassen, schalte ich die Anzeigen wieder ein und die Anfragen nehmen zu. Es kommen auch andere Anfragen rein, dass etwa jemand innerhalb von Villingen umziehen will. Wir betreiben Recherche, wie der Kunde auf uns zukommt und meistens heißt es ‚Internet, Google‘. Früher habe ich mich selbst um das gekümmert, seit Jahresanfang schaltet eine Agentur das für uns.

**Sie haben nicht nur die Google-Bewertungen auf Ihrer Website eingebunden, Sie sind auch auf Facebook**

**aktiv. Man muss doch dann die Mitarbeiter dazu bringen, Spaßfotos während der Arbeit zu machen. Wie geht das?**

**Maier:** Man muss die Jungs briefen oder selbst mal den einen oder anderen Mitarbeiter fragen. Das Beste aber sind Bewertungen und vor allem: Sie kosten nichts. Wenn jemand mit einem umgezogen ist, investiert man da ja kaum Werbemittel. Bei uns geht schon immer eine Qualitätskontrolle vor Ort oder mit der Rechnung raus. Dadurch kamen viele positive Rückmeldungen



Freche Aktionen übers Jahr landen auf der Social-Media-Site von Maier ([www.fb.com/Maier.Moebelspedition](http://www.fb.com/Maier.Moebelspedition)): Sei es ein Muskelbild für den FMKU-Nachwuchs (links) oder mehrere Kürbis- und Kartongesichter zu Halloween, die gruseliges Kerzenlicht verstrahlen.

rein, aber ich wusste nichts damit anzufangen, wenn ich die hier in der Schublade hatte. Bei einem Handwerker hatte ich einmal auf dessen Website gesehen, dass der schöne Postkarten mit der Rechnung mitschickt. Da ist dann ein QR-Code drauf und ein netter Spruch. Genau so etwas verschicken wir inzwischen auch, mit Verlinkungen auf Google oder Facebook. Nur diese Medien nützen bei der Neukundenakquise, alle internen dienen ja nur der Verbesserung der Dienstleistung.

### Was haben Sie in den fünf Jahren alles bewegt?

**Maier:** Von der Größe reicht mir das mit den Mitarbeitern. Aber wenn die Nachfrage steigt, wächst auch das Personal. Obwohl das nie mein Ziel war, weil Verwaltung, Büro- und Sozialräume auch nicht viel mehr hergeben. Vor anderthalb Jahren hat sich aber eine Kooperation mit einem Mitbewerber hier am Bodensee ergeben. Wir arbeiten eng zusammen und so wird natürlich der eine oder andere Mehr-Umzug abgewickelt. Dasselbe seit drei Wochen auch in Konstanz: Auch dort arbeiten wir mit einem Spediteur zusammen, erhalten Anfragen von ihm und unterstützen uns gegenseitig beim Personal. Ich kenne auch Mansholt aus Ganderkesee



„Komm ins Team“: Mit Bildern wie diesen zeigt sich Dennis Maier (Mitte) inzwischen auf Facebook & Co.

recht gut, Niko, seinen Vater Thomas und Eike. Alles, was in den Norden geht, wickeln wir heute eigentlich nur mit Mansholt ab.

### Das klingt nach einem guten Netzwerk.

**Maier:** Ja. ich sag immer, leben und leben lassen. Mitbewerb ist wichtig in unserer Branche, auch manchmal unmittelbar. Aber man kann sich helfen.

**Sie hatten diesen Sommer einen ungewöhnlichen Umzugsauftrag, steht auf Ihrer Facebookseite: Sie haben eines dieser ‚Tiny Houses‘ umgezogen. War das voll eingerichtet oder mehr ein Überführungstransport?**

**Maier:** Das war tatsächlich ein Transport. Eine Dame hatte uns via Google gefunden und per E-Mail angefragt, weil ihr niemand dieses Tiny House nach Frankreich transportieren wollte. Ich fand das interessant, es hatte keine Überbreite, keine Überhöhe und ja, es ist kein Umzugsthema, aber es gehört allgemein zum Transportieren. An wen soll sich so eine Kundschaft denn

wenden? Eine normale Spedition macht das auch nicht, ein Hausmeisterdienst auch nicht, also ist sie bei einem Umzugsspediteur schon richtig. Allerdings fehlte noch die Zulassung des Herstellers. Wir waren also vier- oder fünfmal bei der Zulassungsstelle und haben eine Komplettabnahme machen lassen. Zwei Wochen stand das Haus bei uns auf dem Betriebshof. Jeder Kunde und jeder, der vorbeigefahren ist, hat uns gefragt, was das denn sei. Das hat schon für Aufsehen gesorgt, bis es schließlich mit Tempo 30 durchs Höllental nach Freiburg und Mühlhausen ging.

**Eine private Frage ganz am Ende: Sie jucken in der Überlinger Fasnet im Häs. In welcher Narrengilde sind Sie aktiv?**

**Maier:** Ich bin Hänsele. Und in der Hänselezunft. Wir laufen ja nur ein-, zweimal im Jahr, den Rest des Jahres hängt das Häs ja im Schrank. Da scheiden sich ja auch die Geister: Manche sagen, entweder Hänsele oder nix. Oder man ist anderweitig als Narr unterwegs. Aber als Überlinger ist man einfach Hänsele.

