

„Das Gesamtpaket Möbelspedition ist sehr reizvoll!“



Mit **Romina Weis (27)** hat die Branche eine weitere taffe Frau als Geschäftsführerin einer Möbelspedition gewonnen – wenn auch nicht erst seit gestern. Was aus einer spaßigen Laune heraus begann hat sich im Laufe der Zeit zu einer echten Erfolgsstory entwickelt: die Übernahme der Haberland Möbelspedition GmbH in Göttingen.

Es ist kein Geheimnis: Viele Möbelspeditionen fürchten Preiserhöhungen wie der Teufel das Weihwasser. Nicht bei der Haberland Möbelspedition GmbH in Göttingen. Nicht, wenn Preiserhöhungen eine ordentliche Argumentationsgrundlage zugrunde liegt. Nicht, wenn Kundinnen und Kunden das dann auch noch transparent vorgerechnet wird. Darum soll es in diesem Unternehmensportrait vorrangig aber gar nicht gehen. Dafür ist die Geschichte mit ihren Protagonisten viel zu spannend. Doch der Reihe nach.

Die formalen Unternehmensdaten lesen sich zuerst einmal wie ein Steckbrief: Etwa 500 bis 600 Umzüge jeglicher Art führt Haberland pro Jahr aus. Die Angebotspalette erstreckt sich dabei über Full-Service-Umzüge, Bürorumzüge, Möbellagerung, Küchenmontage, Sonder- und Schwerguttransporte wie Tresore, Klaviere oder Waffenschränke. Auf rund 3.000 Quadratmeter Containerlager kann man im Salinenweg 2a nur unweit der A7 zurückgreifen. 20 Wechselbrücken und 140 Überseecontainer stehen nur unweit vor den Toren zur Göttinger Innenstadt. Die Gesamtgrundstücksfläche liegt bei 6.000 Quadratmetern.

1970 von Peter Haberland gegründet operiert die Haberland Möbelspedition GmbH heute mit 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie einem Auszubildenden auf 150 Quadratmeter Bürofläche nicht nur regional. Auch im internationalen und interkontinentalen Bereich einschließlich Übersee ist Haberland für Umziehende im Einsatz. USA, Kanada, Asien und Australien sind aktuelle Ziele interkontinentaler Umzüge, bei denen die logistische Tätigkeit besonders gefragt ist. Selbstverständlich fahre man auch die Nachbarländer Frankreich, Italien, Schweiz und Österreich an. Der Fuhrpark umfasst drei schwere Lkw, drei 3,5-Tonner und zwei Außenaufzüge.

Die Arbeit „billig machen“ kommt der Geschäftsführung um Andreas Bubner und Romina Weis deshalb so gar nicht in die Tüte. „Wir haben gut ausgebildetes Fachpersonal, das wir regelmäßig schulen, wir haben



einen modernen Fuhrpark, ein ordentliches Lager, ein ordentliches Büro – und das alles verkaufen wir unseren Kundinnen und Kunden auch so“, sagt Bubner. Ein Pluspunkt sei, betont und begrüßt die 27-Jährige Weis, dass die im direkten Umfeld agierenden Möbelspeditionen ebenso wenig Interesse an Dumping hätten. Das erlaube dann auch die eine oder andere Preiserhöhung, die man in den letzten Jahren durchsetzen konnte. „Der Markt hat das akzeptiert.“

Bubner: „Man muss die Zeit erkennen.“

Im November scheidet Bubner aus dem Unternehmen aus. „Zur richtigen Zeit“, wie er sagt. 30 Jahre hat er mit aller Kraft geführt, ausgebaut, erweitert, innovativ weiterentwickelt. Das Ausscheiden ist greifbar nahe. Vorauseilende Wehmut ist, wenn überhaupt, nur weniger spürbar: „Ich freue mich auf den neuen Lebensabschnitt.“ Insgesamt ist er überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben – „Das betrifft besonders die Person Romina Wies.“ Dass er überrascht war, „dass es am Ende dann doch so schnell gegangen ist“, daraus macht er keinen Hehl, denn normalerweise dauern die Bemühungen um einem Nachfolger mehrere Jahre. In jedem Fall ist er glücklich darüber, wie erfolgreich die Suche war und wie die Übergabe abläuft.

Wenn der Noch-Geschäftsführer Bubner in wenigen Monaten seine Schlüssel übergibt, stand er seiner Nachfolgerin zwei Jahre lang in allen Belangen beratend und unterstützend zur Seite. Alle Geheimnisse und Kniffe wird er ihr bis dahin beigebracht und verraten haben. Die „zehntausend Fragen, die man als Branchenfremde hat“, so Bubner, wird er sicherlich nicht alle beantworten können. „Aber ich lasse Romina auch nicht allein!“ In Zukunft stehen ihm die Türen im Salineweg weiter offen. „Andreas bekommt bei uns kein Hausverbot“, sagt Weis und lacht in die Kamera während des per Microsoft-Teams geführten Videointerviews. Die Stimmung in den rund hundert Minuten Gespräch ist entspannt, herzlich, offen, sympathisch, harmonisch. Das Gespann Weis/Bubner schafft es eine Energie zu transportieren, die selbst bei vielen Präsenz-Interviews in der Art nur selten zustande kommt.

Vom Studenten zum Möbelspediteur

Die heutige Situation von Weis als Chefin einer Möbelspedition ist mit der Bubners nicht identisch. Ähnlich ist sie allemal. Als BWL-Student gründete er mit einem Studifreund sein erstes Unternehmen. „Nur Theorie war uns zu trocken. Wir wollten etwas Praktisches machen. Ein Gewerbe anmelden und loslegen.“ Eine Kneipe aufmachen? Nee! Ein Reisebüro vielleicht? Besser nicht! „Wir haben uns 1985 dann einen alten Transporter gekauft, ein altes Feuerwehrauto, gefühlt Baujahr 1920, und haben nebenher Zeitungen ausgefahren“, erinnert sich Bubner. Die damalige TeleTrans, wie sein erstes Unternehmen hieß, existiert in der Stadt am Leinegraben noch heute als Autovermietung und Transporte GmbH.

Das Unternehmen sei schnell gewachsen: mehr Personal, neuere Fahrzeuge, ein kleines Büro. 1989/90 habe ein Kunde immer wieder Fahrzeuge von Bubner angemietet, um seine eigenen Engpässe zu überwinden: Peter Haberland. Man habe sich gut verstanden und irgendwann kam man ins Gespräch, ob man den zur damaligen Zeit wirtschaftlich angeschlagenen Betrieb nicht übernehmen wolle. „So bin ich vor rund 30 Jahren in die Möbelspedition geschlittert“, sagt Bubner. Mittlerweise hat Haberland mehr als 50 Jahre auf dem Buckel.

Power durch neue Energie und den Blick von außen

Jetzt also legt Bubner sein Unternehmen in weit jüngere, weit unerfahrenere und weibliche Hände. Ein Problem? Die verbreiteten Klischees mögen zwar unbegründet sein, aber es gibt sie. Bubner, Vater von zwei Töchtern, spricht bei der Wahl seiner Nachfolgerin von einer „unterbewusst bewussten“ Entscheidung. „Meine Frau und ich haben unsere Töchter nicht als Weibchen erzogen, sondern als selbstbestimmte und selbstbewusste Frauen, die auch ihren Mann stehen können“, sagt er. Die Jüngere (23) war als Nachfolgerin angedacht. Zwar unerfahren, doch taff genug wäre sie. Die Idee habe man verworfen vor allem deshalb, weil Bubner sich ansonsten vermutlich schwerer hätte vom Betrieb lösen können. Weil es nötig sei, Veränderungen und

Innovationen zuzulassen, um ein Unternehmen in die Zukunft zu führen, sei die Lösung mit einer externen Besetzung die bei weitem beste: „Ich wollte mehr Power durch neue Energie, frische Ideen und einen ungetrübten Blick von außen“, sagt Bubner. Eine familieninterne Übergabe hätte wohl eher geheimer, meint er.

Mit zwei männlichen Interessenten hätte er Gespräche geführt. Das habe aber nicht so ganz gepasst. Er berichtete Romina Weis von seiner Absicht, das Unternehmen abzugeben. Aus der Gesprächslaune heraus habe sie gesagt, sie könne den Betrieb ja weiterführen. Zum Hintergrund: Eine Selbstständigkeit konnte sie sich schon immer vorstellen, sagt die ausgebildete Kauffrau für Versicherungen und Finanzen. In welchem Bereich? Offen! Von der Debeka ging es für die Nordhessin zum Göttinger Tageblatt, für das sie drei Jahre lang als Mediapartnerin gearbeitet hat. Dort lernte Weis auch Andreas Bubner kennen, mit dem sie als Kunde diverse Projekte realisiert hat. Dass sie schließlich als Chefin in einer Möbelspedition landet, stand so nicht auf ihrem Zettel.

Bis zu dem besagten Gespräch. „In dem Moment, als Romina ihr Interesse bekundet hat, dachte ich ‚Das ist es!‘“. Aus Spaß wurde tatsächlich Ernst, „und ich bin froh, dass eine Frau meine Nachfolgerin ist.“ Sabine Hartmann (Paderborn), Susie von Verschuer (Hattersheim), Dagmar Stecker (Schwülper bei Braunschweig), Claudia Rinke (Hannover), Maren Urban (Holzminden) und viele andere nennt Bubner als herausragende Beispiele. „Sie alle sind gute, erfolgreiche und starke Frauen an der Spitze einer Möbelspeditionen.“

Romina Weis wird sich ihren Platz und die Anerkennung gewiss erarbeiten müssen. Dass sie es schafft, daran hat Bubner keine Zwei-

fel. Klar sei das Personal anfangs skeptisch gewesen. Klar sei er angesprochen worden, ob er die Entscheidung wirklich ernst meine. Klar auch, dass nach Weis' Einstieg manches Personal die Chance gewittert hatte, um für sich etwas rauszuschlagen – so wie es eben ist, wenn ein neuer Chef bzw. eine neue Chefin das Sagen hat. Die skeptischen Stimmen im Unternehmen seien nach und nach verstummt. Viele Einzelgespräche haben seither stattgefunden. Man hat sich an Weis gewöhnt und, das Wichtigste, ihr Potenzial erkannt. Und Bubner? Der trat nach und nach wie von selbst in den Hintergrund.

Umzugskartons voll mit Aufgaben

Geradeheraus gefragt: Wie schwer wiegt denn nun der Umzugskarton nach der Geschäftsübernahme? Das Kennenlernen der Branche, von inner- und außerbetrieblichen Abläufen, mehr Personalverantwortung als vielleicht bei früheren Arbeitgebern, nicht mehr nur die Verantwortlichkeit für seinen eigenen Aufgabenbereich, den einen oder anderen Euro mehr auf der Schuldenseite – da kommt vieles zusammen. „Brutal schwer!“, sagt Weis. „Vieles prasselt auf einen ein und ist nicht so rosig, wie man sich das vielleicht vorgestellt hat.“ Da stoße man schnell an seine Grenzen.

Dennoch: Für Romina Weis ist das „Gesamtpaket Möbelspedition“ reizvoll! Sie liebt das Arbeiten mit Menschen. Das kann sie. Sie ist in einer Branche gelandet, die weniger schnelllebig ist als die, in denen sie tätig war. Neues ausprobieren? Das will sie! Die Freiheit, das zu tun, kann und wird sie sich nehmen. Das hat sie in vielen Bereichen schon getan.

Schwierig sei es gewesen, in dieser nur spärlich digitalisierten Möbelspeditionswelt anzukom-



men. Sie habe zwar gehört, wie es darum in der Branche bestellt sei. „Das es so ist wie es ist, war für mich richtig erschreckend“. Digitalisierung? Wie, was, hä? In vielen Unternehmen bedeutet es selbst im Jahr 2022 sowas wie den Umstieg von Fax auf E-Mail. Auch bei Haberland habe es viel Nachholbedarf gegeben. „Mir war wichtig, dass wir vernetzt arbeiten und alle schnellstmöglich den Papierkram, der sich auf den Schreibtischen gesammelt hat, komplett digitalisieren, und alle darauf Zugriff haben“, so Weis. Zügig habe man nachgerüstet: ein cloudbasiertes System, neuere Software, mobiles Arbeiten von zuhause aus mit Zugriff auf Schichtpläne, Angebote sowie alles, worauf man auch im Büro Zugriff hätte.

Workflow inzwischen effektiver und effizienter

Die Umstellung der Prozesse sei zugleich ein Gewinn für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nun eben nicht mehr in Papierunterlagen kramen müssten, um zu schauen, für welchen Einsatz sie eingeplant seien oder welche Fahrzeuge und Materialien eingesetzt werden sollen. „Der Workflow ist insgesamt effektiver und effizienter“, sagt Bubner. „Genau diese Entwicklung habe ich mir gewünscht.“ Er gibt offen zu: Dieser Nachholbedarf war dringend nötig.

Weis' Unerfahrenheit spiele ihr dabei in die Karten. Sie müsse das Gewerbe von der Pike auf lernen. Mit ihrem Blick von außen fielen Probleme oder Hürden dadurch viel eher auf. Vieles könne sie in Frage stellen was denjenigen, die in dem Bereich großgeworden sind, vielleicht gar nicht aufgefallen wäre. „Das war ein Pluspunkt für Romina“, sagt Bubner. Wobei: Ganz so unerfahren ist sie nicht. „Wenn man aus dem Vertrieb kommt wie ich, ist es eigentlich irrelevant, ob man nun Media-pakete, Versicherungen oder eben Umzüge verkauft“, sagt Weis. Dass sie in der Vergangenheit viele unterschiedliche Dinge gemacht hat, kommt ihr jetzt sogar eher noch zugute.

Gute und sichtbare Werbung sind der erfahrenen Mediaberaterin eben besonders wichtig. Dabei bedient Sie sich auch den Marketing- und Außendarstellungsmöglichkeiten, die die AMÖ den Mitgliedsunternehmen an die Hand gibt. Ob auf den Fahr-

zeugen, den hauseigenen Umzugskartons oder als Logo im Netz: Das AMÖ-Känguru ist dabei prominent platziert. „Das AMÖ-Känguru hat bei uns einen großen Stellenwert“, sagt Weis. „Auch wenn es vielleicht optisch etwas moderner daher rollen könnte, wollen wir in keinem Fall darauf verzichten.“

Ein Händchen für die Nöte und Sorgen des Personals

Besonderes Augenmerk wird Weis auf die Wertschätzung ihres Personals legen. Die Wichtigkeit und Notwendigkeit von Mitarbeiterbindungssystemen und Betrieblichem Gesundheitsmanagement haben sie in Göttingen nicht erst gestern erkannt. Schon Bubner habe mit diversen Maßnahmen eine stärkere Mitarbeiterbindung erreicht – etwa mit einer betrieblichen Krankenversicherung. Das möchte Weis ausbauen, wenn auch nicht wahllos, sondern zielgerichtet, etwa mit steuerfreien Zuwendungen in Form von Warengutscheinen oder einem vergünstigten E-Bikes-Leasing. Von der Übernahme von Fitnessstudio-Mitgliedschaften hält sie mit Blick auf die tatsächliche Nutzung eher wenig. Verständlich, schließlich ist das Supporten mutmaßlicher Karteileichen herausgeschmissenes Geld. Selbst Massagegutscheine, die Bubner einst den Mitarbeitenden spendiert hatte, seien ungenutzt verfallen.

Für das Personal sei viel viel wichtiger zu wissen, dass die Geschäftsführung ein offenes Ohr für ihre Bedürfnisse hat. Für ihre individuellen Sorgen und Nöte, ihre familiären Probleme, ihre finanziellen Schwierigkeiten. „Als Chef und Chefin sind wir Vertrauensperson“, sagen Bubner und Weis. Dazu gehört es, die Mitarbeitenden nicht allein zu lassen, und für sie dann auch mal die eine oder andere Kuh vom Eis zu holen – bei Haberland ein entscheidender Baustein der gelebten familiären Unternehmenskultur.

Romina Weis kommt zur J'AMÖ 2022

Im geplanten Workshop "Unternehmensnachfolge" haben Teilnehmende die Möglichkeit, mit Romina Weis ins Gespräch zu kommen und mit ihr über das Thema, ihre Ängste, Sorgen, aber auch ihre Visionen zu sprechen.