

# „Es wird deutlich regionaler“ Manuel Brakmann von HTT

Er ist bei und mit HTT aufgewachsen und sein Opa und Firmengründer Helmut Traxl hat ihn früh ins Unternehmen integriert: Als Betriebs- und Verkaufsleiter hat Manuel Brakmann früh Verantwortung übernommen, seit Herbst 2021 ist er auch Geschäftsführer.

**Manuel, unsere letzte Geschichte mit euch über einen Hightech-Laborumzug ist jetzt knapp drei Jahre her. Was hat sich seither verändert?**  
**Manuel Brakmann:** Wir haben seither das gemacht, was wir immer machen: Privatumzüge laufen jeden Tag, durch

Corona sogar noch viel mehr als zuvor. Wir haben seit der Pandemie rund 30 Prozent mehr Anfragen. Gerade Privatleute sind ängstlicher geworden; wer sich früher acht Studenten eingeladen hatte, ist heute vorsichtiger. Und auch durch den Lockdown waren Privatumzüge mit zehn Freunden ja gar nicht möglich. Wir hatten teilweise während des ersten Lockdowns fünf bis zehn Anfragen für Umzüge innerhalb von drei, vier Tagen. Wir hatten daraufhin zwei Notteams abgestellt, die nichts anderes gemacht haben, als den Menschen zu helfen, die privat umziehen wollten, aber nicht konnten und durften. Inzwischen haben wir wieder mehr Luft und bauen den Bereich Projektumzüge aus. Aktuell haben wir etwa eine größere Ausschreibung gewonnen, etwa 600 Büros und kilometerlange Akten ziehen wir um. Apropos Akten: Den Bereich Aktenarchiv haben wir ausgebaut. Wir haben mittlerweile zwei Teams, die Aktenumzüge und Aktenlagerungen machen. Und wir haben 200 eigene Aktenrollwagen anfertigen lassen.

**2019 hattest du mir gesagt, ‚acht Lkw, 40 Mitarbeiter, größer wollen wir auch nicht werden‘. Mit dem Auftragsvolumen hast du nicht Wort gehalten und ihr seid gewachsen?**

**Brakmann:** Nein, wir sind nicht größer geworden. Es gibt jedoch zwei, drei regionale Partner, die wir geschult haben und auf die wir zugreifen können.

**2019 gab es den Plan von euch, stärker als regionale Marke aufzutreten.**

**Ihr habt die UTS verlassen und ihr seid BNI-Mitglied geworden. Ist das euer Weg?**

**Brakmann:** Ja. Wir haben vor rund vier Jahren begonnen, eine andere Firmenphilosophie anzustreben: uns eben regional auszurichten. Wir machen seit Anfang 2020 auch keinen Fernverkehr mehr, daher haben wir uns vom Laderaumausgleich verabschiedet. Umzüge, die weiter als 250 oder 300 Kilometer gehen würden, fahren wir eigentlich nicht mehr. Das müssen wir abgeben, weil regional so viel zu tun ist. Wenn ich meine Mitarbeiter wegschicke, muss ich hier fünf Umzüge absagen. Wir bewegen uns zumeist in einem Radius von 100 bis 150 Kilometern. Und 80 Prozent davon liegen sogar in einem Radius von weniger als 50 Kilometern. Es wird deutlich regionaler und das Empfehlungsgeschäft wird immer mehr. Über 70 Prozent der Aufträge kommen darüber.

**Letztes Jahr ist HTT 30 Jahre alt geworden. Habt ihr das feiern können?**

**Brakmann:** Wir hatten es geplant, aber dann kam Corona dazwischen. Wir planen jetzt auch erst einmal nicht weiter und warten.

**Du bist seit Herbst 2021 zweiter Geschäftsführer neben deiner Mutter, aber ihr leitet ja noch nicht die Nachfolge ein, deine Eltern sind noch recht jung...**

**Brakmann:** Ich mache jetzt genau das gleiche wie bisher, aber der Hintergrund ist ein trauriger: Helmut Traxl ist



Die dritte Generation HTT: Manuel Brakmann ist Betriebsleiter in Frickenhausen.

letztes Jahr im Februar gestorben. Daher bin ich mit eingetreten.

**Deutschlandweit entstehen derzeit viele Hightech-Containerlager und Selfstorages. Für euch ist das perspektivisch kein Geschäftsbereich?**

**Brakmann:** Nein, auf keinen Fall. Wir haben ein Bürogebäude gebaut mit 4.000 Quadratmetern. Das war für uns richtig. Ich kriege eher mit, dass Büros abgebaut und Gebäude verkauft werden und mehr ins Homeoffice geht. Ich denke, dass bald weniger eingelagert wird. Wir setzen jedoch mit 40 bis 45 Wechselkoffern weiter auf das klassische Lagergeschäft, die sind das ganze Jahr voll. Und das reicht uns auch.

**Ihr setzt inzwischen auch auf Videobesichtigungen; wie wird das von Kunden angenommen oder sogar angefragt?**

**Brakmann:** Wir haben vor knapp drei Jahren damit begonnen. Wir fragen jeden Kunden beim Erstkontakt am Telefon, wie er die Besichtigung wünscht. Vor Corona war die Resonanz auf Videobesichtigungen vielleicht eine von 100. Mit Corona sind wir heute bei einer Akzeptanz von 30 bis 35 Prozent. Das geht über alle Plattformen, von Skype bis Zoom. Man kann die Inhalte, die De- und Remontagezeiten und das Volumen ermitteln, man sieht die Böden und damit, welches Schutzmaterial man benötigt, wenn der Kunde uns so durch seine Wohnung mitnimmt. Man sieht sogar, wenn er aus dem Fenster guckt, ob ein Außenaufzug einsetzbar ist und kann vor der Haustür einschätzen, ob man



Kann auf das eigene Team zählen: HTT setzt auf geschultes Fachpersonal, das nur mit eigenen Lkw unterwegs ist.

mit dem Lkw gut anfahren kann oder nicht. Wir haben alleine heute\* drei Besichtigungen noch für diese Woche ausgemacht. Das hätten wir sonst zeitlich gar nicht mehr unterbekommen. Wir haben einen Mitarbeiter, der sich auf Videoberatungen spezialisiert hat. Das ist für den Kunden genauso flexibel geworden wie auch für uns.

Ich denke, dass wir auch nach Corona 20 bis 30 Prozent Anfragen für diese Form der Besichtigung aufrechterhalten werden. Wir haben sogar Kunden, die anderen Spediteuren absagen, weil diese keine Videobesichtigungen anbieten, der Kunde aber explizit nur das will. Gerade die Jüngeren nutzen das.

**Habt ihr unterschiedliche Teams, die entsprechend eurer**



**Qualifizierung mehr Privatuzüge beziehungsweise mehr Projektuzüge machen?**

**Brakmann:** Ja. Wobei wir Privatteams haben, die wirklich alles können. Ich schicke aber auch ohne Schmerzen ein Privatteam zu einem Bürorumzug, denn das ist am sensibelsten ausgebildet. Ein Privatuzug hat einfach mehr Tücken, denn ein Ledersofa oder einen 5.000 Euro teuren Esstisch, das kennt man im Bürobereich ja gar nicht. Deren Tagesgeschäft sind kratzfeste Schreibtische aus Melaminharz. Deswegen ist es wichtig für uns, nur mit eigenem Personal zu arbeiten. Ich sage jedem Kunden bei der Kalkulation, dass wir teurer sind, aber wir sind auch aus gewissen Gründen teurer. Wenn der Kunde die versteht und die ihm wichtig sind, ist er bereit, auch mehr zu bezahlen.

**\*Das Gespräch fand am Dienstag, 18. Januar, statt.**



HTT ist ins Vermietgeschäft eingestiegen: Angeschafft wurden rund 200 Aktenrollwagen, die sich jeweils auf acht Etagen à 60 Zentimetern befüllen lassen – sie bieten also Platz für 4,8 laufende Meter Akten.