

JUBILÄUMSINTERVIEW

20 Jahre MyPlace-SelfStorage – Vom Startup zum Großstadtphänomen

20 Jahre ist es her, dass MyPlace-SelfStorage seine erste Filiale in Wien eröffnete. Im Jahr 1999 übernahm das Unternehmen damit eine Vorreiterrolle im gesamten deutschsprachigen Raum, denn in Europa war die Dienstleistung damals noch nahezu unbekannt. Die flexible Vermietung von privaten Lagerräumen in Großstädten schloss eine Marktlücke: das Bedürfnis nach mehr Platz. MyPlace-SelfStorage ist mit heute 46 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz Marktführer im deutschen Sprachraum. Mitgründer und Geschäftsführer von MyPlace, Martin Gerhardus, nimmt das Unternehmensjubiläum zum Anlass, einmal zurückzublicken: auf den Zeitpunkt der zündenden Idee, auf Herausforderungen und Erfolge. Und er erklärt, warum das Großstadtphänomen Selfstorage die logische Antwort auf unsere immer mobiler werdende Gesellschaft ist.

Herr Gerhardus, wie kamen Sie auf die Idee, ein Selfstorage-Unternehmen zu gründen? An welchem Punkt haben Sie gemerkt, dass es ein Bedürfnis nach mehr Platz, aber kein Lösungsangebot dafür gibt?

Zwei Freunde von mir – Heinrich Hoyos und Paul Rankine – haben damals eine Gokart-Halle in Wien Langenzersdorf betrieben. Auf dem Grundstück gegenüber wurde eine Lagerhalle eröffnet. Sie waren natürlich neugierig, wollten wissen, was das ist und wollten auch einen Lagerraum mieten.

Ihnen wurde gesagt, dass die Lagerräume leider völlig ausgebucht sind und sie auf eine Warteliste gesetzt würden. Dass es da eine Geschäftsidee mit Warteliste gab, hat natürlich ihr Interesse geweckt und sie haben mir davon erzählt. Ende 1998 entschieden wir uns zu Dritt diese Geschäftsidee aufzugreifen, im Detail zu analysieren und in Österreich umzusetzen.

Was waren die nächsten Schritte?

Damals war das Internet ganz neu und wir konnten schon ein paar Infos online finden: Gemeinsam haben wir vor allem in den USA, wo Selfstorage schon seit den sechziger Jahren Gang und Gäbe ist, ein wenig Marktforschung betrieben. Auch in Belgien und England steckte Selfstorage zwar noch in



*MyPlace-Geschäftsführer Martin Gerhardus
©Mark Volz/MyPlace-SelfStorage*

JUBILÄUMSINTERVIEW

den Kinderschuhen, war aber dennoch vorhanden. Es hat sich schnell gezeigt, dass das Problem des Platzmangels natürlich auch in den deutschsprachigen Städten besteht, es aber noch keine Formulierung des Problems und schon gar kein Lösungsangebot dafür gab.

Mit einem ersten Businessplan – den ich heute übrigens immer noch habe – haben wir dann versucht den ersten Standort zu finanzieren. Nach unzähligen Absagen haben wir irgendwann auch endlich einen Bankmanager gefunden, der bereit war, die erste MyPlace-Filiale in Wien Langenzersdorf zu finanzieren.

Damals war Selfstorage wahrscheinlich noch niemandem ein Begriff. Wie oft mussten Sie erklären, was Sie da eigentlich vorhaben?

Jedes Mal. Niemand kannte Selfstorage und niemand hat geglaubt, dass es den Bedarf nach externen Lagermöglichkeiten wirklich gibt und dass die Leute bereit sind, dafür zu bezahlen. Das hat unsere Suche nach einer Finanzierung natürlich deutlich erschwert.

Gab es weitere Schwierigkeiten, denen Sie begegnet sind?

Als dann die Finanzierung endlich gesichert war, standen wir vor der nächsten Herausforderung: Niemand wusste, wie man ein solches Selfstorage baut. Wir haben einen australischen Unternehmer angesprochen, der bereits Selfstorages errichtet hat und die erste Filiale für uns planen sollte. Das war damals nicht mehr als ein einfaches Betonfundament, auf dem dann die Lagercontainer aufgestellt wurden. Deswegen sieht diese Filiale heute noch genauso aus, wie ein typisches amerikanisches Selfstorage.

Seine privaten Dinge bei jemand Fremdem unterzubringen, klingt ja erst mal ungewöhnlich. Gab es Kritiker?

Ja, die gab es. Niemand hat daran geglaubt, dass die Idee Erfolg haben kann: Früher hat man seine Sachen einfach in Kellern und Dachböden bei Mutter, Onkel oder Tante gelagert. Man hat sein Leben lang in einem einzigen Unternehmen gearbeitet, in einer einzigen Stadt gewohnt und deutlich weniger besessen. Heute ist die Gesellschaft mobiler geworden – man wechselt häufiger den Job, die Stadt oder das Land, in dem man lebt. Man ist weniger eingebunden in familiäre oder andere soziale Strukturen. Diese Elemente haben dazu geführt, dass der Bedarf nach dieser Dienstleistung erst entstanden ist. Und davon mussten wir unsere Kritiker erst einmal überzeugen.

Gab es auch Krisen zu bewältigen? Können Sie von ein paar schwierigen Momenten/Situationen erzählen?

Wie für viele andere Unternehmen, war die Finanzkrise 2008 auch für uns eine große Herausforderung. Zeitgleich gab es Veränderungen in unserer Gesellschafterstruktur und MyPlace befand sich mitten in einem Wachstumsschub. Das Vertrauen unserer Hausbanken in die Stabilität

JUBILÄUMSINTERVIEW

unseres Unternehmens und unser gutes Team, das immer und überall mit angepackt hat, wenn einmal Not am Mann war, haben MyPlace aber durch diese schwierigen Situationen gebracht.

Sie waren damals ja nicht der Einzige, der die Idee hatte, Selfstorage nach Österreich und später nach Deutschland und in die Schweiz zu bringen. Dennoch ist MyPlace heute Marktführer in der DACH-Region. Was war rückblickend das Erfolgsrezept?

Rückblickend war die Strategie der frühen Expansion unser größter Erfolgsfaktor. Wir haben zwischen 2007 und 2009 einen Großteil der heute bestehenden Filialen eröffnet und konnten den Markt damit zügig durchdringen. Aber natürlich waren wir auch durch unsere von Anfang an sehr intensiv betriebene Marktforschung in der Lage, die Kunden genau zu verstehen und mit entsprechenden Angeboten anzusprechen. Sowohl die genaue Wahl der Standorte als auch die bauliche Detailplanung, die Erstellung des Boxenmixes und die Definition des gesamten Dienstleistungsangebotes gingen darauf zurück. Nicht zuletzt sind es aber auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die auf Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens einen entscheidenden Einfluss haben. Und hier hatten und haben wir ein wahnsinnig tolles Team.

Gibt es auch etwas, das Sie rückblickend anders machen würden?

Ich denke, ich würde noch viel früher viel mehr Filialen eröffnen. Natürlich muss dafür auch die nötige Finanzierung vorhanden sein. Aber ansonsten waren unsere unternehmerischen Entscheidungen nicht so schlecht, immerhin sind wir heute Marktführer im deutschen Sprachraum.

Wie wichtig war und ist die richtige Auswahl der Standorte? Worauf achten Sie dabei?

Den richtigen Standort für eine neue Filiale zu finden, gehört mit zu den größten Herausforderungen unserer Unternehmensentwicklung. Sie sollten natürlich möglichst innenstadtnah sein, in der Nähe eines Wohngebiets und verkehrstechnisch günstig liegen, d.h. unsere Häuser müssen mit dem Auto und dem öffentlichen Nahverkehr gut erreichbar sein. Im Gegensatz zu anderen Anbietern begrüßen wir es auch, wenn Untermieter, z.B. aus dem Einzelhandel, mit in unseren Selfstorage-Gebäuden sitzen. Supermärkte, Cafés oder Bäckereien beleben den Standort und bringen Laufkundschaft, die ein solches Selfstorage-Angebot zum ersten Mal sieht. Außerdem lässt sich der Besuch des angemieteten Lagerabteils so ganz praktisch mit anderen Erledigungen verknüpfen. Das Selfstorage wird also Teil der alltäglichen Besorgungen.

Derzeit eröffnen wieder einige neue MyPlace-Häuser in den bereits bestehenden MyPlace-Regionen. Aber auch ein paar ganz neue Städte kommen hinzu, wie z.B. Potsdam oder Leipzig. Wieso genau diese beiden Städte? Warum sehen Sie dort besonderes Potential?

Leipzig gilt als eine der am stärksten wachsenden Städte Deutschlands. Da müssen wir mit MyPlace natürlich vertreten sein. Potsdam ist Teil unseres – die Potsdamer hören das wahrscheinlich nicht so gern – Berliner Filialnetzes. Die Eröffnung eines Hauses in einem bereits bestehenden Filialnetz

JUBILÄUMSINTERVIEW

macht es uns aus den verschiedensten Gründen sehr viel einfacher: Wir haben bereits Personal vor Ort, das neue Mitarbeiter schulen kann. Das gesamte Team eines Ballungsraumes kann rotieren, so können wir z.B. krankheitsbedingte Ausfälle besser kompensieren. Und auch das Marketing ist gebündelt für mehrere Filialen kostengünstiger und effektiver als für einen einzigen Standort.

Ist es geplant noch weitere neue Regionen zu erschließen?

Nein, aktuell planen wir zunächst den Ausbau unserer bestehenden MyPlace-Regionen. Aber wenn sich etwas Interessantes anbieten sollte, warum nicht?

Wie wird sich die Dienstleistung Selfstorage künftig verändern? Welche Rolle spielt z.B. die vielfach beschworene Digitalisierung?

Natürlich gibt es neue Technologien, die auch für die Selfstorage-Branche interessant sind. Ich denke da z.B. an automatisierte Abteilschlösser, die per App geöffnet werden können. Auch wenn mal ein anderes Familienmitglied ins Abteil hineinmuss, gibt es keine umständlichen Schlüsselübergaben mehr, sondern die Berechtigung für den Zutritt kann per App erteilt werden – auch nur für einen Tag oder für den einmaligen Zutritt. Aber der Kern unserer Dienstleistung wird gleichbleiben. Wir werden immer Mitarbeiter vor Ort haben. Denn sie sind der soziale Dreh- und Angelpunkt einer MyPlace-Filiale. Das ist wichtig, denn der Großteil unserer Kunden befindet sich zum Moment der Abteilmietung in einer Übergangsphase von einer Lebenssituation in eine andere. Soziale Wärme und jemand, der auch mal ein offenes Ohr hat, halte ich bei unserer Dienstleistung für einen großen Mehrwert!

Was brauchen die MyPlace-Kunden? Haben sich der Bedarf und die Gründe für die Anmietung eines Selfstorage-Abteils in den letzten 20 Jahren verändert?

Damals wie heute benötigen unsere Kunden Lagerräume, die sauber, sicher und trocken sind. Das hat sich seit 20 Jahren nicht verändert. Nur die eine oder andere erweiternde Dienstleistung kommt hinzu, wie z.B. die Annahme von Paketen durch unsere Mitarbeiter vor Ort. Zudem ist das Selfstorage in den letzten Jahren immer mehr zu einem Produkt des täglichen Gebrauchs geworden. Die verkehrsgünstige und innenstadtnahe Lage unserer Filialen ist damit wichtiger denn je. Unser Ziel ist es, dass die Bewohner der MyPlace-Regionen innerhalb von zehn Autominuten eines unserer Häuser erreichen können.

Haben Sie selbst eigentlich auch schon mal ein Selfstorage-Abteil genutzt? Was haben Sie gelagert?

Ja, natürlich. Ich habe immer noch zwei MyPlace-Abteile angemietet. Eines, von dem ich ehrlich gesagt gar nicht mehr weiß, was sich darin befindet. Bestimmt auch einiges, was ich eigentlich nicht mehr brauche. In meinem zweiten Abteil lagere ich Saison-Gegenstände, wie z.B. meine Skiausrüstung, und auch noch ein altes Kinderbett, das ich nicht weggeben möchte.

JUBILÄUMSINTERVIEW

Erzählen Sie mal ein wenig aus dem Nähkästchen: Was sind die skurrilsten Kundengeschichten, an die Sie sich erinnern?



Hinter den blauen Abteiltüren lagern unzählige Geschichten.

©Mark Volz/MyPlace-SelfStorage

Meine Lieblings-Geschichte ist die eines ehemaligen Beamten der Österreichischen Bundesbahn ÖBB. Er hatte sich ein Abteil angemietet und darin seine Modelleisenbahnstrecke aufgebaut. Jeden Dienstag und Donnerstag ist er zu uns gekommen, um mit seiner Modelleisenbahn zu spielen. Seine Frau hatte ihm verboten, das zuhause aufzubauen. Ansonsten finden sich in unseren Lagerabteilen unzählige Geschichten: Playmobil- oder Bücher-Sammlungen, antike Möbel und Kunst, aber auch einfach Autoreifen oder Winterkleidung. So unterschiedlich unsere Kunden sind, so verschieden

sind auch die Lebensgeschichten, die sie erzählen würden.

Über MyPlace-SelfStorage

MyPlace-SelfStorage (www.myplace.de) ist mit derzeit 46 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz Marktführer im deutschsprachigen Raum. Bis Ende 2019 wird das Filialnetz auf 53 Filialen erweitert. Derzeit nutzen etwa 30.000 MyPlace-Kunden eines der rund 39.000 Lagerabteile auf einer Gesamtfläche von 400.000 m². Aufgrund des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfolgs ist das Phänomen Selfstorage mittlerweile auch in den Fokus der Forschung gerückt: In wissenschaftlichen Arbeiten wird das Thema unter anderem aus sozial- oder wirtschaftswissenschaftlicher Sicht betrachtet und beispielsweise der Selfstorage-Markt und die Gründe für den Bedarf an Stauraum untersucht: www.myplace.de/platzprofessor

Wenn Sie Interesse an einer Berichterstattung haben, laden wir Sie herzlich ein, einen Termin mit uns zu vereinbaren. Wir zeigen Ihnen eines unserer Häuser, berichten aus dem Selfstorage-Alltag und vermitteln Kontakt zu verschiedenen Kunden, die zu Interviews und Fotoaufnahmen bereit sind. Auch MyPlace-Geschäftsführer Martin Gerhardus steht nach Vereinbarung gerne für Interviews zur Verfügung.