

Institut für Transportwirtschaft und Logistik

Bachelorarbeit

Selfstorage-Anbieter im urbanen Bereich
am Fallbeispiel Großraum Wien

Name: Eveline Moser

Studienrichtung: BaWiSo

Matrikel-Nr.: 0550892

Adresse: Auhofstr. 26, 3423 St. Andrä-Wördern

Email: h0550892@wu.ac.at

Beurteiler: Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer

Betreuer: Mag. Wolfram Groschopf

Danksagung

In den insgesamt 8 Jahren meines Studiums haben viele Menschen in meinem Umfeld fest an mich geglaubt und mir die unterschiedlichste Art von Unterstützung zu Teil werden lassen, für welche ich mich auf diesem Weg bedanken möchte.

An erster Stelle möchte ich hier meinen Ehemann nennen ohne welchen ich das Projekt „Uni“ überhaupt nie gestartet hätte. Hase... Danke, dass du mir so oft Mut zugesprochen und somit Selbstvertrauen gegeben hast. Du warst nicht nur mental eine große Stütze sondern bist mir auch im Uni-Alltag immer mit Tipps und Tricks zur Seite gestanden. Ich schätze mich glücklich, den besten Ehemann und Freund immer an meiner Seite zu wissen!

Weiters möchte ich mich bei meinen Kindern, Lukas und Dominik, bedanken. Und zwar dafür, dass sie mir so viel Zeit für mein Studium gelassen haben und die liebsten Kinder sind, die man sich nur wünschen kann.

Zu guter Letzt möchte ich auch zu meinen Eltern "Danke" sagen. Sie haben schon immer an mich geglaubt und mir mehr zugetraut als ich mir selbst. Sie und auch meine Schwiegereltern haben für unsere kleine Familie wichtige finanzielle Grundsteine gelegt, die es meinem Mann und mir enorm erleichtert haben, trotz Studium und Sonderprojekten ein harmonisches Familienleben aufrecht zu erhalten.

1. EINLEITUNG	8
1.1 AUSGANGSLAGE UND PROBLEMSTELLUNG.....	8
1.2 FORSCHUNGSFRAGE UND ZIELSETZUNG	8
1.3 VORGEHENSWEISE UND METHODIK.....	9
2. THEORETISCHER GRUNDLAGENTEIL	10
2.1 DEFINITIONEN: LAGER, LAGERUNG, LAGERMANAGEMENT	10
2.2 FUNKTIONEN DER LAGERUNG.....	10
2.2.1 Kostensenkungsfunktion.....	10
2.2.2 Ausgleichsfunktion	11
2.2.3 Erleichterung der Spezialisierung der Produktion	11
2.2.4 Spekulationsfunktion	12
2.2.5 Sicherungsfunktion	12
2.3 SELBSTLAGERARTEN	12
2.3.1 Indoor-Lager	13
2.3.2 Outdoor-Lager	13
2.3.3 Container-Lager	13
2.4 ZIELGRUPPEN VON SELBSTLAGERN	14
2.4.1 Kurzfristige Einlagerung.....	14
2.4.2 Mittelfristige Einlagerung.....	14
2.4.3 Langfristige Einlagerung	14
3. WELTWEITE ENTWICKLUNG DES SELFSTORAGE-MARKTES	16
3.1 ENTWICKLUNG IN DEN USA	16
3.2 ENTWICKLUNG IN EUROPA	17
3.2.1 Entwicklung in Großbritannien	18
3.2.2 Entwicklung im deutschsprachigen Raum.....	19
4. ANGEBOTSANALYSE IM GROßRAUM WIEN	20
4.1 DIE ANBIETER	20
4.1.1 MyPlace-SelfStorage	20
4.1.2 City Storage	21
4.1.3 Local Storage	22
4.1.4 Easy Storage	22
4.1.5 Dein Depot.....	23

4.1.6 Sonstige gewerbliche Anbieter	23
4.1.7 Private Anbieter	24
4.2 VERTEILUNG DER MARKTANTEILE VON SELFSTORAGE-ANBIETERN	24
4.2.1 Verteilung nach Anzahl der Filialen	24
4.2.2 Verteilung nach angebotener Lagerfläche	25
4.3 PREISPOLITIK	26
4.3.1 Preis nach Abteilgröße	27
4.3.2 Preis nach Lage der Selfstorage-Anlage in Wien	27
4.3.3 Preisnachlässe bei langer Vertragsbindung	28
4.3.4 Preisvergleich - Überblick	29
4.4 MARKETING	30
5. NACHFRAGEANALYSE IM GROßRAUM WIEN	31
5.1 BESTEHENDE KUNDENSTRUKTUREN	31
5.1.1 Kundengruppe „Modern Living“	31
5.1.2 Kundengruppe „Need“	31
5.1.3 Kundengruppe „Business“	32
5.2 POTENZIELLE KUNDEN	33
5.2.1 Struktur der Befragten	33
5.2.2 Ergebnisse der Befragung	33
5.2.3 Analyse der Ergebnisse	40
6. BRANCHENSTRUKTURANALYSE NACH PORTER ´S FIVE FORCES ...	42
6.1 DAS KONZEPT „PORTER ´S FIVE FORCES“	42
6.2 WETTBEWERB AM MARKT	44
6.3 BEDROHUNG DURCH POTENZIELLE MITBEWERBER	45
6.4 VERHANDLUNGSMACHT DER KUNDEN	46
6.5 VERHANDLUNGSMACHT DER LIEFERANTEN	46
6.6 BEDROHUNG DURCH ERSATZPRODUKTE	47
6.7 DYNAMIK DES MARKTES	48
7. FAZIT UND AUSBLICK	49
8. ABSTRACT	54
LITERATURVERZEICHNIS	55

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Anzahl der Selfstorage-Anlagen in den USA	17
Abb. 2: Anzahl der Einwohner pro Selfstorage-Standort in den USA und Europa.....	18
Abb. 3: Anzahl Selfstorage-Anlagen in Deutschland	19
Abb. 4: Anbieter-Marktanteile nach Anzahl der Filialen im Großraum Wien	25
Abb. 5: Anbieter-Marktanteile nach Lagerfläche im Großraum Wien	26
Abb. 6: Mietpreise pro m ² pro Tag im MyPlace-Selfstorage-Lagerhaus in Margareten	27
Abb. 7: Mietpreise der acht Filialen von MyPlace-Selfstorage	28
Abb. 8: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersstufe, die das Gefühl haben, zu Hause zu wenig Platz zu haben.....	34
Abb. 9: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersgruppe, welche kein Problem mit Auswärtslagerung haben	35
Abb. 10: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersgruppe, welche den Begriff 'Selfstorage' nicht kennen.....	36
Abb. 11: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersgruppe, welche bereit wären Selfstorage zu nutzen	37
Abb. 12: Geschätzter Platzbedarf.....	39
Abb. 13: Durchschnittlicher Platzbedarf bezogen auf die Haushaltsgröße.....	39
Abb. 14: Quadratmeterpreise in Bezug auf die gewünschte Abteilgröße	40
Abb. 15: Branchenstrukturanalyse „Porter's Five Forces“	44

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Eckdaten der verschiedenen Wirtschaftsräume	16
Tab. 2: Überblick – Preisentwicklung.....	29
Tab. 3: Gründe, für die Nicht-Inanspruchnahme von Selfstorage	38
Tab. 4: Entwicklung von Struktur und Verhalten im Lebenszyklus einer Branche.....	48

Abkürzungsverzeichnis

A.....	Österreich
CH.....	Schweiz
D.....	Deutschland

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage und Problemstellung

Wer kennt das Problem nicht? Der Auszugstermin aus der alten Wohnung steht kurz bevor, doch die Malerarbeiten in der neuen Wohnung sind noch nicht vollständig abgeschlossen. Wo kann ich nun meine Möbel zur zeitlichen Überbrückung unterbringen? Oder man plant ein Auslandssemester und möchte seine Wohnung während dieser Zeit untervermieten. Wo soll in dieser Zeit der eigene Hausrat untergebracht werden? Oder man wohnt schlicht und einfach in einer kleineren Wohnung, weil die Mietpreise in astronomische Höhen geklettert sind und braucht nun einen zusätzlichen Abstellraum für sein Surfbrett, seine Winterreifen oder die geerbten Jugendstilmöbel von der Großmutter.

Mit diesen Problemen steht man heutzutage nicht alleine da. Etwa 25 % der Städter geben an, dass sie zu wenig Platz in ihrer Wohnung haben. Die Leute übersiedeln häufiger, wechseln öfter ihre Jobs und haben weniger Hemmungen, auch vorübergehend ins Ausland zu ziehen.¹

In all diesen Lebenslagen und vielen anderen kann ein Selbstlager, eine adäquate Lösung für das auftretende Lagerplatzproblem darstellen. Dieses in den USA in den 60er-Jahren entstandene Selfstorage-Konzept fand erst 1999 Einzug in den deutschsprachigen Raum. Und das mit großem Erfolg.²

1.2 Forschungsfrage und Zielsetzung

Ziel dieser Bachelorarbeit ist es dem Leser einen Überblick über die vorhandenen Selbstlagermöglichkeiten für Kleinmengen im Großraum Wien zu geben. Eine Marktanalyse soll nicht nur zeigen, wie viele Anbieter es gibt, sondern auch welche Zusatzangebote offeriert werden, welche Zielgruppen genau angesprochen werden und wie die zukünftige Entwicklung in diesem Marktsegment aussehen könnte. Diese Arbeit ist im Rahmen des Forschungsprojekts „Urban Warehousing im Großraum Wien“ am Institut für Transportwirtschaft und Logistik der WU Wien unter Leitung von Mag. Wolfram Groschopf zu betrachten.

Die übergeordnete Forschungsfrage „Wie sieht die Lagerflächensituation im Großraum Wien aus?“ wird durch folgende Detailfragen untergliedert:

Welche Marktstruktur ist zu erkennen?

Welche Value-Added-Services werden angeboten?

Welche Strategien sind beim Pricing zu erkennen?

Wie wird die zukünftige Entwicklung in dieser Branche aussehen?

¹ Vgl. Wiedersich (2010), S. 42

² Vgl. Wiedersich (2010), S. 42

1.3 Vorgehensweise und Methodik

Im ersten Teil der Arbeit werden relevante Begriffe im Zusammenhang mit Lagerung sowie die Zielgruppen von Selbstlagerzentren erörtert.

Im zweiten Teil wird der Markt im Großraum Wien analysiert und die verschiedenen Anbieter gegenübergestellt. In einem weiteren Schritt werden die Verteilung der Marktanteile, das Pricing und die Marketingpolitik der einzelnen Firmen erläutert.

Der dritte Teil beinhaltet eine Analyse der bestehenden und potenziellen Kunden von Selfstorage-Anbietern. Hierbei bilden unter anderem die Ergebnisse einer Face-to-Face-Befragung von über 100 Wienerinnen und Wiener zwischen 20 und 69 Jahren die Basis für dieses Kapitel.

Im nächsten und vierten Teil der Arbeit wird eine Branchenstrukturanalyse nach „Porter’s Five Forces“ durchgeführt, welche Aufschluss über die Attraktivität der Selfstorage-Branche geben soll.

Und im letzten Teil der Arbeit wird ein Ausblick gegeben werden, welche relevanten Trends sich in diesem Sektor abzeichnen, welche Marktpotenziale vorhanden sind und wie sich die zukünftige Bevölkerungsentwicklung auf den beleuchteten Markt auswirken.

Für die Anfertigung dieser Bachelorarbeit wurde eine umfassende Literaturrecherche durchgeführt die den Ist-Zustand am Markt der Selbstlageranbieter darstellt. Dabei liegt der Schwerpunkt auf diversen Artikeln aus Fachzeitschriften und Zeitungen, sowie Internetseiten relevanter Unternehmen. Zur besseren Veranschaulichung wurden Grafiken der gesammelten Daten erstellt, die in der Arbeit präsentiert werden.

Zusätzlich wurde eine detaillierte Marktstrukturerhebung sowie eine Preiserhebung durchgeführt, wobei auch Expertengespräche mit leitenden Angestellten von fünf Selfstorage-Unternehmen (*City Storage, Dein Depot, Easy Storage, Local Storage* und *MyPlace-Selfstorage*) im Großraum Wien durchgeführt worden sind, die die im Internet erhobenen Daten vervollständigen sollen.

2. Theoretischer Grundlagenteil

Zu Beginn der Arbeit erscheint es mir als wichtig, einige grundlegende Begriffe zu klären und zu definieren um ein allgemeines Verständnis für die Thematik entwickeln zu können. Die Fragen, Was ist ein Lager und welche Funktionen hat es inne? Welche Selbstlagerarten gibt es? Welche Bedürfnisse haben diejenigen Personen, die Selbstlagerzentren nutzen? usw. sollen nun in diesem Kapitel geklärt werden.

2.1 Definitionen: Lager, Lagerung, Lagermanagement

Eine allgemeine Definition eines Lagers ist zum Beispiel bei Pfohl zu finden: „Lager sind Knoten in einem logistischen Netzwerk, in denen Güter vorübergehend festgehalten und auf einen anderen durch das Netzwerk führenden Weg übergeleitet werden. Güter ändern ihre Eigenschaften nicht.“³

Laut Jetzke werden unter dem Begriff Lagerung alle Aktivitäten zusammengefasst, die in einem Lager erforderlich sind.⁴ Diese Aktivitäten des Lagermanagement umfassen alle strategischen, operativen und taktischen Aktivitäten in einem Lager, welche durch eine Führungsebene initiiert wurden. Eine Abgrenzung zum Logistikmanagement und Supply Chain Management erfolgt in der Hinsicht, dass das Lagermanagement nur das System innerhalb der Gebäudegrenzen eines Lagers betrifft.⁵

2.2 Funktionen der Lagerung

Unternehmen verfolgen mit der Führung eines Lagers die unterschiedlichsten Ziele. Diese unterscheiden sich oft erheblich von den Gründen, die für private Haushalte ausschlaggebend sind, eine Lagerung in Betracht zu ziehen. Die folgende Aufzählung von Funktionen soll zeigen, warum Lagerbestände in Firmen gehalten werden und welche dieser Funktionen auch zu Beweggründen für Konsumenten werden können, sich eine zusätzliche Lagermöglichkeit außerhalb der eigenen vier Wände zu mieten.

2.2.1 Kostensenkungsfunktion

Möchte ein Unternehmen Größenvorteile beim Einkauf, Transport oder bei der Produktion ausnutzen, ist es oft unumgänglich, ein Lager einzurichten, in dem die Güter zwischengelagert werden können. Beschaffungslager können dadurch entstehen, dass Lieferanten bei der Abnahme von größeren Mengen Rabatte anbieten oder Speditionen bei höherer Auslastung der Transportmittel günstigere Konditionen gewähren. Genau so kann auch der Aufbau von Lagerbeständen in Distributionslagern dazu dienen, die Kosten

³ Vgl. Pfohl (1995), zitiert bei: Jetzke (2007), S. 29

⁴ Vgl. Jetzke (2007), S. 29

⁵ Vgl. Verein Netzwerk Logistik (2013), <http://www.vnl.at>

für Transporte zum Abnehmer zu reduzieren. Größere Lagerbestände in Produktionslagern können die Produktionslosgrößen erhöhen und damit auch kostenintensive Rüstzeiten reduzieren.⁶

Für Privatpersonen ist das Motiv der Senkung der Haushaltsausgaben sicher eines der ausschlaggebendsten ein Selbstlagerzentrum zu nutzen. In den letzten Jahren ist ein Trend hin zu immer kleineren Wohnungen in der Stadt zu erkennen. Dies hat verschiedene Gründe, wie zum Beispiel, dass der Wohnraum in den Ballungszentren immer teurer wird aber auch, dass die klassische Großfamilie immer seltener zu finden ist. Kleinwohnungen für Singles oder Paare ohne Kinder werden immer beliebter. Durch diese starke Nachfrage steigen aber wiederum die Quadratmeterpreise für Wohnungen.⁷ So leisten sich Mieter nur jene Flächen, die zum Wohnung unbedingt notwendig sind.⁸ Werden dann doch noch zusätzlich Flächen, aus welchen Gründen auch immer, benötigt, bieten sich die verschiedensten Möglichkeiten der Selbstlagerung an. Einen Lagerraum hier zu mieten ist oft günstiger, da erstens der Bedarf quadratmetergenau gedeckt werden kann und zweitens die Flächen auch am Stadtrand gemietet werden können, wo die Mietpreise deutlich unter den Preisen im Zentrum der Stadt liegen.

2.2.2 Ausgleichsfunktion

Eine weitere Funktion von Lagerbeständen ist der Ausgleich von permanent auftretenden Dissonanzen, die vorgegeben und grundsätzlich nicht steuerbar sind. Dies kann eine saisonal auftretende Nachfrage (z. B. Schokoladenosterhasen) sein, die eine unregelmäßige Produktionskapazität hervorruft oder aber auch ein saisonales Angebot, wie es bei landwirtschaftlichen Gütern oft der Fall ist. Mit dem Aufbau von Distributions- und Produktionslager können die produzierten Güter kontinuierlich auf das ganze Jahr verteilt abgesetzt werden.⁹

Im privaten Bereich spielt die Ausgleichsfunktion der Lagerung eine große Rolle und so ist die saisonale Nutzung gewisser Gegenstände in so gut wie jedem Haushalt zu finden. Einer zyklischen Benutzung unterliegt zum Beispiel Sportausrüstung (Ski, Surfboard,...), Bekleidung (Winterjacke, Ballkleid,...), Winter- und Sommerreifen, Weihnachtsschmuck und noch vieles mehr.¹⁰

2.2.3 Erleichterung der Spezialisierung der Produktion

Die Produktionskosten eines Unternehmens können unter anderem dadurch gesenkt werden, dass eine Spezialisierung der Produktion in verschiedenen Werken des Unternehmens stattfindet. Lagerbestände erleichtern hier im Allgemeinen diese Spezialisierung,

⁶ Vgl. Pfohl (2010), S. 88

⁷ Vgl. mytoday (2013), <http://www.mytoday.at>

⁸ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126

⁹ Vgl. Pfohl (2010), S. 89

¹⁰ Vgl. Steinbach (2007), <http://www.ksta.de>

wenn keine einsatzsynchrone Anlieferung der Teile an das Montagwerk möglich ist.¹¹ Diese spezielle Funktion ist nur für produzierende Unternehmen relevant und hat keine Bedeutung für Privatpersonen.

2.2.4 Spekulationsfunktion

Aus Spekulationsgründen werden sowohl in Beschaffungs- als auch Distributionslagern Lagerbestände aufgebaut, wenn mit einem Anstieg der Güterpreise zu rechnen ist. Das beschaffende Unternehmen möchte sich bei niedrigen Einkaufspreisen noch mit Gütern eindecken, bevor die Preise wieder steigen. Umgekehrt möchte ein Lieferant die Waren bei niedrigen Marktpreisen zurückhalten, bis der Preis wieder auf ein, für ihn akzeptables Niveau gestiegen ist, um dann mit höherem Gewinn zu verkaufen. Dieses Zurückhalten der Ware erzeugt eine weitere Verknappung der nachgefragten Güter, was wiederum den Marktpreis in die Höhe treibt.¹²

Die Spekulationsfunktion ist in seltenen Fällen auch bei Privatpersonen vorzufinden. Sammler oder Liebhaber von Antiquitäten lagern Gegenstände weil sie hoffen, dass sich ihr Wert mit der Zeit noch erhöht. Der Selfstorage-Anbieter *MyPlace-SelfStorage* ist gezielt auf diese Personengruppe eingegangen und bietet jenen Personen sogar zwei Mal im Jahr gratis die Möglichkeit, ihre persönlichen Schätze von einem Dorotheum-Experten bewerten zu lassen.

2.2.5 Sicherungsfunktion

Lagerbestände stellen auch einen Schutz vor unregelmäßigen Input- und Output-Strömen dar. Die Nachfrage der Kunden als auch die Lieferbereitschaft der Zulieferbetriebe sind oft nicht genau prognostizierbar, so dass unvorhergesehene Schwankungen entstehen können, die aber mit vorgehaltenen Lagerbeständen ausgeglichen werden können.¹³

Die Sicherungsfunktion hat bei privaten Lagerbenutzern eine ganz andere Bedeutung als bei gewerblichen Nutzern. Sie stellen weniger auf die jederzeitige Verfügbarkeit ab als vielmehr auf die gefahrenfreie Aufbewahrung der gelagerten Gegenstände. Oft sind Keller oder Dachböden in Wohnungen feucht, modrig oder nicht frostsicher. Zusätzlich kann auch nicht immer eine einbruchsichere Verwahrung an solchen Orten gewährleistet werden.¹⁴ Eine auswärtige Lagerung kann in den meisten Fällen diesen Gefahren vorbeugen.

2.3 Selbstlagerarten

In diesem Kapitel sollen die verschiedenen Möglichkeiten aufgeführt werden, die zur Selbstlagerung für Privatpersonen und kleine Gewerbetreibende zur Verfügung stehen.

¹¹ Vgl. Pfohl (2010), S. 89

¹² Vgl. Pfohl (2010), S. 89

¹³ Vgl. Pfohl (2010), S. 89

¹⁴ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126

2.3.1 *Indoor-Lager*

Indoor-Lager sind oft in der Form von Lagerboxen vorzufinden, welche von so genannten Selfstorage-Anbietern in den verschiedensten Größen und Ausstattungen (mit Regalen oder ohne, Weinlager, Aktenlager, usw.) angeboten werden. Charakteristisch für diese Lagerraumart ist, dass diese einzeln versperrbaren Räume sich oft in einem noch zusätzlich durch Überwachungskameras und Zutrittskontrollen gesicherten Gebäudekomplex befinden. Sie bieten Schutz vor Nässe, Frost und Diebstahl und der Zugang ist fast rund um die Uhr (meist von 6-22 Uhr an 7 Tagen die Woche) möglich.

Deutlich günstigere Lagermöglichkeiten als bei Selfstorage bieten Möbelspediteure an. Sie lagern das Lagergut in versperrbaren Sperrholz-Containern in Hochregallagern, was eine erhebliche Kostenreduktion ermöglicht. Nachteilig ist hier zu vermerken, dass der Kunde keinen freien Zugang zum Lagergut erhält.¹⁵

2.3.2 *Outdoor-Lager*

Eine andere Art von Lagerung stellen Outdoor-Lager dar. Hierbei handelt es sich um geräumige Garagen, die mit Metall- oder Blechdächern und Betonwänden ausgestattet sind. Sie werden oft von Fahrzeugbesitzern, Vereinen oder Unternehmen angemietet. Letztere verwahren hier Werkzeuge und Ausrüstungsgegenstände die nicht täglich gebraucht werden.¹⁶

Eine spezielle Art von Outdoor-Lagern stellen sogenannte Drive-Up-Räume dar welche über ein Rolltor verfügen, welches das Befüllen und Entladen des Raumes erleichtert. Outdoor-Lager sind generell nicht beheizt und eignen sich so nur für temperaturunempfindliche Gegenstände.¹⁷

2.3.3 *Container-Lager*

Hier wird das Lagergut in versperrbaren Containern verwahrt. Auch an diesem Lagerort gibt es oft zusätzliche Sicherheitseinrichtungen wie in den oben bereits beschriebenen Selfstorage-Anlagen. Der große Unterschied besteht jedoch darin, dass das Lagergut hier Temperaturschwankungen ausgesetzt ist und der Zugang zum Container vom Freien erfolgt und so leicht Verschmutzung und Staub in den Lagerraum eindringen kann.

¹⁵ Vgl. Steinbach (2007), <http://www.ksta.de>

¹⁶ Vgl. Selbstlagerbox (2013), <http://www.selbstlagerbox.de/>

¹⁷ Vgl. Selbstlagerbox (2013), <http://www.selbstlagerbox.de/>

2.4 Zielgruppen von Selbstlagern

Dass Selbstlager in Europa und speziell auch in Österreich immer mehr Kunden finden, liegt vor allem daran, dass die Nachkriegsgenerationen im Lauf der Jahre Wohlstand angesammelt haben und dass ein gesellschaftlicher Strukturwandel hin zur mobileren Gesellschaft stattfindet.¹⁸

Die Zielgruppen sind sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen, wobei anzumerken ist, dass nur in etwa ein Viertel der Kunden von Unternehmen repräsentiert wird.¹⁹ Der Großteil des Klientels besteht aus Privatkunden, welche sich nach ihrer Einlagerungsdauer in folgende Kategorien unterteilen lassen:

2.4.1 Kurzfristige Einlagerung

In diese Zielgruppe fallen all jene Personen, die nur als kurzfristige Überbrückung zusätzlichen Lagerraum benötigen. Das kann zum Beispiel aufgrund eines Umzugs, einer Scheidung oder eines sonstigen Notfalls erforderlich sein. Oder es trifft auch auf Erben zu, die für einige Wochen oder Monate den mobilen Nachlass einlagern müssen, bis sie dafür Verwendung oder eine Käufer gefunden haben.²⁰

2.4.2 Mittelfristige Einlagerung

Es gibt aber auch jene Kunden, die den Lagerraum für einen längeren aber doch absehbaren Zeitraum benötigen. Durchschnittlich braucht diese Kundenschicht das Lager ein Jahr. Auslöser für solch ein mittelfristiges Lagerproblem kann beispielsweise die Auflösung der Wohnung wegen Heirat bzw. Umzug in ein Altersheim sein.²¹

Einen anderen Grund kann auch zum Beispiel ein berufsbedingter Auslandsaufenthalt oder ein studienbedingtes Auslandssemester darstellen, der sich über eine so lange Zeitspanne erstrecken, dass es Sinn macht, die eigene Wohnung zu verkaufen oder in dieser Zeitspanne weiterzuvermieten.²² Da jedoch die Absicht einer Heimkehr besteht, bevorzugen jene Personen, ihre Möbel und sonstigen Habseligkeiten in einem Lager zwischenzulagern.

2.4.3 Langfristige Einlagerung

Und dann gibt es noch jene Kunden, die generell einfach nicht genug Platz in ihrer Wohnung bzw. in ihrem Haus haben und so dauerhaft mehr Bedarf an Lagermöglichkeiten haben. Martin Gerhardus, Geschäftsführer von *MyPlace-SelfStorage*, nennt hier sehr un-

¹⁸ Vgl. Gian-Philip (2011), S. 9

¹⁹ Vgl. Wiedersich (2010), S. 42

²⁰ Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

²¹ Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

²² Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126

terschiedliche Gründe für den erhöhten Platzbedarf: „Die Menschen besitzen mehr Sachen. Häuser werden immer optimierter. Der klassische Dachboden oder Keller, der als Stauraum genutzt wird, den gibt es immer seltener.“²³ Neben Platzmangel in Großstädten kommen auch immer häufiger Sicherheitsbedenken auf, denn in den wenigsten Fällen sind Dachböden oder Keller in großstädtischen Wohnimmobilien einbruchssicher.²⁴ Zu guter Letzt sind die vorhandenen Lagermöglichkeiten oft feucht, modrig und nicht witterungsbeständig sodass nicht alle Gegenstände ordnungsgemäß gelagert werden können.²⁵

²³ Vgl. Wiedersich (2010), S. 42

²⁴ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126

²⁵ o. V. (2013), S. I50

3. Weltweite Entwicklung des Selfstorage-Marktes

Die Idee des Selfstorage wurde in den 50er-Jahren in den USA geboren. Die Vermietung einfacher Garagenzeilen für die Einlagerung von Gütern aller Art in unmittelbarer Nähe von großen Wohnbauanlagen wurde zu einem lukrativen Geschäft. In den 1960ern und 1970ern wurde diese erste Generation des Lagervermietungskonzeptes dann Schritt für Schritt verfeinert und professionalisiert und erstmals als „Selfstorage“ vermarktet. Es entwickelte sich rasch eine neue Branche, welche ein bedeutender Zweig der amerikanischen Wirtschaft wurde und die USA zum globalen Vorreiter dieser Branche machte.²⁶

Einige Eckdaten von 2009 und 2011 der USA, Europa, Großbritannien und dem deutschsprachigen Raum, sollen in der nachfolgenden Tabelle eine Vorstellung von den Dimensionen und der sich abzeichnenden Entwicklung des Selfstorage-Marktes in den einzelnen Wirtschaftsräumen geben.

	USA	EU	UK	D/A/CH
Anzahl Standorte 2009	48.721	1.599	800	82
Anzahl Standorte 2011	50.048	1.697	815	109
Einwohner je Standort 2009	6.357	312.523	77.043	1.200.000
Einwohner je Standort 2011	6.876	296.111	76.073	900.000
m ² Selbstlagerfläche gesamt 2009	240 Mio m ²	5,8 Mio m ²	2,8 Mio m ²	0,4 Mio m ²
m ² Selbstlagerfläche gesamt 2011	237 Mio m ²	6 Mio m ²	2,75 Mio m ²	0,4 Mio m ²
m ² Selbstlagerfläche je Einwohner 2009	0,75 m ²	0,02 m ²	0,05 m ²	0,0025 m ²
m ² Selbstlagerfläche je Einwohner 2011	0,69 m ²	0,01 m ²	0,05 m ²	0,004 m ²

Tab. 1: Selfstorage-Eckdaten der verschiedenen Wirtschaftsräume^{27 28}

3.1 Entwicklung in den USA

Die Selfstorage-Branche der USA ist in den Jahren 2004 bis 2007 mit durchschnittlich 14,8 % p. a. gewachsen. Verhältnismäßig gering, mit 5,36 % p. a., fielen die Steigerungsraten der zu vermietenden Flächen dann in den Folgejahren 2008 bis 2011 aus. Die Anzahl der Standorte ist aber kontinuierlich gestiegen.²⁹

²⁶ Vgl. MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

²⁷ Vgl. MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

²⁸ o. V. (2010), S. 15

²⁹ Vgl. 20th Annual Edition of Self-Storage Almanac 2012 (2012), zitiert bei: MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

Anzahl Selfstorage-Anlagen USA

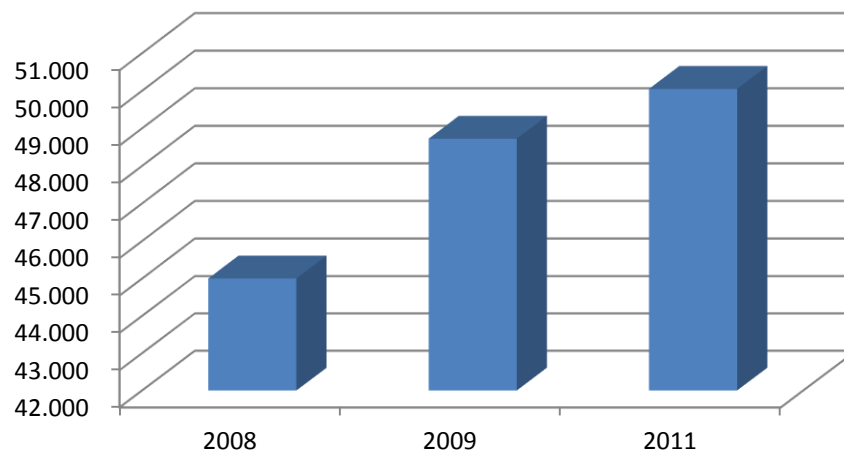


Abb. 1: Anzahl der Selfstorage-Anlagen in den USA^{30 31 32}

Gab es 2008 erst 45.000 Anlagen, waren es 2009 schon 48.721 Selfstorage-Standorte. Im Jahr 2011 ist ihre Zahl dann noch weiter auf 50.048 gestiegen. Es ist anzunehmen, dass auch in den nächsten Jahren noch ein leichtes Wachstum stattfinden wird.³³

3.2 Entwicklung in Europa

Verglichen mit den USA, steckt der europäische Selfstorage-Markt noch in den Kinderschuhen. Gab es 2011 in Europa 0,01 m² vermietbare Selfstorage-Fläche pro EU-Bürger waren es in den USA 0,69 m² für jeden US-Amerikaner. Das bedeutet, dass die Bewirtschaftungsdichte in Europa erst bei rund 1,6 % des US-Markts liegt.³⁴

Dieser markante Aufholbedarf ist noch deutlicher zu erkennen, wenn man die Zahlen der USA mit denen von Europa vergleicht. So gab es beispielsweise 2011 in den USA 50.048 Selfstorage-Standorte, was einer Anzahl von 6.876 US-Bürgern pro Standort entspricht. Im selben Jahr gab es in Europa nur 1.697 Standorte, d. h. hier mussten sich noch 296.111 Europäer einen Selfstorage-Standort teilen.³⁵

³⁰ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126

³¹ o. V. (2010), S. 15

³² Vgl. 20th Annual Edition of Self-Storage Almanac 2012 (2012), zitiert bei: MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

³³ Vgl. 20th Annual Edition of Self-Storage Almanac 2012 (2012), zitiert bei: MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

³⁴ Vgl. MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

³⁵ Vgl. MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

Einwohner pro Selfstorage-Standort

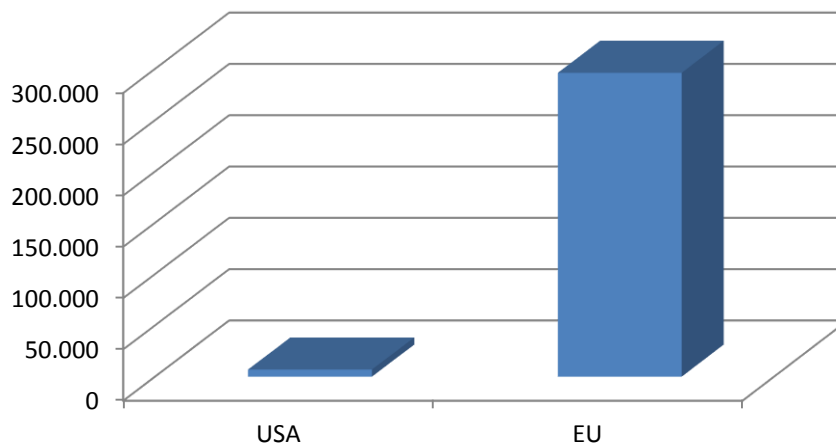


Abb. 2: Anzahl der Einwohner pro Selfstorage-Standort in den USA und Europa³⁶

Bei einem Vergleich gilt es aber zu bedenken, dass es zwischen dem europäischen und amerikanischen Markt doch deutliche kulturelle Unterschiede gibt. Die geringere Mobilität, eine andere Wohn-/Lebenskultur und auch die bessere Verfügbarkeit von Kellern in Häusern lässt vermuten, dass Europa trotz der sehr starken Wachstumswahlen, nie die Marktdurchdringung der USA erreichen wird.³⁷

3.2.1 Entwicklung in Großbritannien

In Europa wurde als erstes Land Großbritannien auf dieses neue Konzept aufmerksam. In den frühen 1980ern etablierten sich die ersten Selfstorage-Unternehmen im Großraum London von wo aus die Ausbreitung über das ganze Land von Statten ging.³⁸

Im europäischen Raum hat Großbritannien die schwächsten Wachstumswahlen zu verzeichnen, da die Durchdringung des nationalen Marktes hier schon weiter fortgeschritten ist. Mit 0,05 m² vermietbarer Selfstorage-Lagerfläche pro Bürger liegt der Inselstaat jedoch immer noch weit hinter dem Selfstorage-Mutterland USA mit 0,69 m² pro US-Bürger. Ein weiteres Wachstum des Marktes ist also anzunehmen.³⁹

³⁶ Vgl. 20th Annual Edition of Self-Storage Almanac 2012 (2012), zitiert bei: MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

³⁷ Vgl. 20th Annual Edition of Self-Storage Almanac 2012 (2012), zitiert bei: MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

³⁸ Vgl. Self Storage Association United Kingdom (2013), <http://www.ssauk.com>

³⁹ Vgl. The Self Storage Association UK Annual Survey 2012 (2012), zitiert bei: MyPlace-Selfstorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

3.2.2 Entwicklung im deutschsprachigen Raum

In den ersten Jahren der Verbreitung von Selfstorage im deutschsprachigen Raum, waren es 1979 die Firma Zebrabox Ministorage AG in der Schweiz⁴⁰ die Firmen Lagerbox GmbH im Jahr 1997 in Deutschland⁴¹ und SelfStorage Dein Lagerraum GmbH (später MyPlace-SelfStorage) in Wien 1999⁴², welche den Markt als Erste betraten.

Am Beispiel Deutschland kann man gut erkennen, wie sich die Selfstorage-Branche im deutschsprachigen Raum in den letzten 10 Jahren entwickelt hat. Trotz Wirtschafts- und Finanzkrise hat dieser Markt ein rasant steigendes jährliches Wachstum von ca. 20-25 % p. a. bei der Anzahl der Selfstorage-Lagerhäuser zu verzeichnen.⁴³

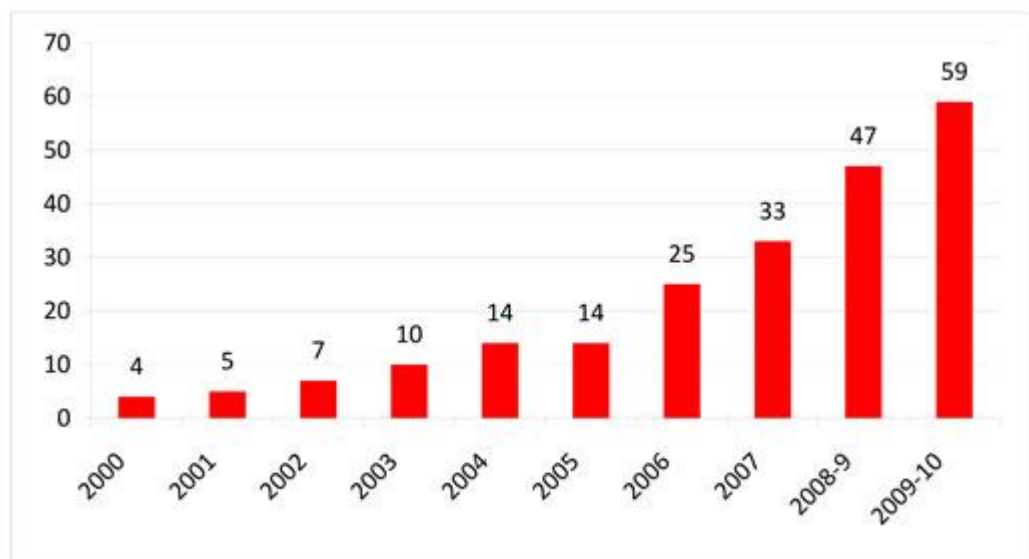


Abb. 3: Anzahl Selfstorage-Anlagen in Deutschland⁴⁴

Die hier noch junge Selfstorage-Branche rechnet noch mit weiteren Zuwächsen von 25 % pro Jahr ab 2014.⁴⁵

⁴⁰ Vgl. Zebrabox Self Storage (2013), <http://ministorage.ch>

⁴¹ Vgl. Verband Deutscher Selfstorage Unternehmen e. V. (2013), <http://www.selfstorage-verband.de/>

⁴² Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

⁴³ Vgl. Verband Deutscher Selfstorage Unternehmen e. V. (2013), <http://www.selfstorage-verband.de/>

⁴⁴ Vgl. Verband Deutscher Selfstorage Unternehmen e. V. (2013), <http://www.selfstorage-verband.de/>

⁴⁵ Vgl. mytoday (2013), <http://www.mytoday.at>

4. Angebotsanalyse im Großraum Wien

Dieses Kapitel soll einen Überblick über die ansässigen Lagerplatz-Anbieter im Großraum Wien und deren Angebot für Privatkunden sowie kleine Gewerbetreibende geben. Mit Grafiken soll zusätzlich veranschaulicht werden, wie der Markt unter den Konkurrenten aufgeteilt wird und welche preispolitischen Ansätze verfolgt werden.

4.1 Die Anbieter

Der Markt für Lagerflächen wird unter Full-Service-Providern (Selfstorage-Anbieter), Nischenanbietern und Privatanbietern aufgeteilt. Bei Full-Service-Providern können nicht nur Lagerflächen gemietet werden, sondern man hat auch die Möglichkeit, aus einem teilweise umfangreichen Angebot an zusätzlichen Dienstleistungen, so genannten Value-Added-Services, zu wählen. Nischenanbieter haben sich auf eine spezielle Art von Lager, zum Beispiel nur Containerlager oder Garagen spezialisiert. Es bieten aber auch viele private Personen auf dem Lager-Markt gegen Entgelt ihre Garagen, Abstellflächen oder Kellerräume zur Nutzung an.

4.1.1 MyPlace-SelfStorage

Im Jahr 1999 war *MyPlace-SelfStorage* eines der ersten Unternehmen im deutschsprachigen Raum, das den Selfstorage-Markt eroberte. Seither dominiert dieses erfolgreiche Unternehmen als Marktleader der Lager-Sparte mit 37 operativen Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Alleine in Österreich verfügt *MyPlace-SelfStorage* über aktuell 55.000 m² Lagerfläche an 10 Standorten und beschäftigt insgesamt 35 Mitarbeiter, welche in den einzelnen Filialen und auch im Headquarter in der Heiligenstätter Straße tätig sind.

Das Unternehmen vermietet individuell maßgeschneiderte Abstellräume in vielen verschiedenen Größen ab 1m² für Privatleute und Gewerbetreibende. Die hellen, sauberen, sicheren, uneinsehbaren und trockenen Lagerabteile sind dabei nur maximal 10 Autominuten vom Wohnort der Kunden oder dem Arbeitsplatz entfernt. Sie sind jederzeit verfügbar und kündbar. Mit einem Sicherheitscode kommt der Kunde auf das Gelände und kann dann mit einem eigenen Schlüssel seine Gegenstände sieben Tage die Woche von 6.00-22.00 Uhr einlagern. Alle *MyPlace-SelfStorage*-Filialen verfügen über ein mehrstufiges Sicherheitskonzept, welches auch eine Videoüberwachung und einen Sicherheitsdienst inkludiert.⁴⁶

„MyPlace-SelfStorage versteht sich als Komplettdienstleister rund ums ‚Lagern‘ - professionelles Verpackungsmaterial (Kartons, Verpackungspapier, Kleberollen, etc.) wird vor Ort genauso angeboten, wie Versicherungen für den Lagerinhalt. Zusätzlich werden

⁴⁶ Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

Kooperationspartner für Umzug, Mietwagen, Regalaufbau und Entsorgung vermittelt, mit denen spezielle Angebote verhandelt wurden.⁴⁷

Des Weiteren bietet *MyPlace-SelfStorage* gezielt Dienstleistungslösungen für spezielle Kundenbedürfnisse wie zum Beispiel die 7-Jahre-Aktenlagerung. Dies ist eine Komplettlösung rund ums Einlagern/Entsorgen von Akten, Datenträgern und Belegen. Der Abschluss eines 7-Jahresvertrages inkludiert nicht nur einen Rabatt von -35%, sondern auch die kostenlose Entsorgung bzw. Vernichtung von nicht mehr benötigten Akten einmal pro Jahr.⁴⁸

Abgerundet wird das Angebot mit speziell klimatisierten Weinlagern in verschiedensten Größen, mit einer mikroprozessorgesteuerten Regelung von Temperatur und Luftfeuchte, regelmäßigen Luftaustausch und Aufzeichnungen von Raum- und Flaschentemperatur sowie der Luftfeuchtigkeit. Diese Speziallager bieten Weinliebhabern die Möglichkeit, ihre Schätze unter optimalsten Bedingungen zu lagern.⁴⁹

Als herausragendes Alleinstellungsmerkmal definiert Hr. Gerhardus, der geschäftsführende Gesellschafter von *MyPlace-SelfStorage*, die Qualität seiner angebotenen Dienstleistungen sowie die optimale Verteilung der einzelnen Filialen im Stadtgebiet, welche in Abbildung 4 im Kapitel 3.3.2 sehr gut ersichtlich ist.⁵⁰

4.1.2 City Storage⁵¹

Die Firma Cielo Immobilieninvest AG ist mit rund 10.000 m² Lagerfläche an 4 Standorten am Wiener Selfstorage-Markt vertreten. Bei der m²-Angabe ist zu beachten, dass sie nicht die reine Lagerfläche darstellt, sondern auch anderwertige Flächen wie Gänge, Aufzüge etc. enthält, und so nicht eins zu eins mit den Flächenangaben der anderen Anbieter vergleichbar ist. Die Firma Cielo Immobilieninvest AG beschäftigt 30 Mitarbeiter, welche aber nicht nur für die Selfstorage-Anlagen zuständig sind, sondern auch andere Immobilienprojekte betreuen.

Unter dem Namen *City Storage* werden Abteile zwischen 3 m² und 14,5 m² angeboten. Wie schon *MyPlace-SelfStorage* verfügt auch *City Storage* über ein umfassendes Sicherheitssystem. Der Zutritt in die Selfstorage-Anlage kann 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche mit einem Elektronischen Schlüssel erfolgen. Jedes Lagerabteil ist dann noch zusätzlich mit einem Zylinder-Vorhangschloss gesichert. Videoüberwachungssysteme und ein beauftragter Sicherheitsdienst sorgen für die größtmögliche Sicherheit des Lagerguts.

Sollte es aber trotzdem zu einem Zwischenfall kommen, ist das Lagergut gratis bis zu einer Summe von 10.000,- EUR versichert, wobei es aber einen Selbstbehalt von 350,-

⁴⁷ MyPlace-SelfStorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

⁴⁸ Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://www.myplace.at/>

⁴⁹ Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://www.myplace.at/>

⁵⁰ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

⁵¹ Vgl. City Storage (2013), <http://www.citystorage.at>

EUR pro Schadensfall zu berücksichtigen gibt und einige Gegenstände keinen Versicherungsschutz genießen.

Außergewöhnlich für einen Selfstorage-Anbieter ist die Tatsache, dass durch das verwendete Alulattensystem die Abteile nicht komplett sichtgeschützt sind.

Beim Expertengespräch mit Herrn Jirosek, dem leitenden Angestellten der Storage-Anlagen, hob dieser heraus, dass vor allem die Qualität der Lagerräume und der gesamten Selfstorage-Anlagen, als auch die wettbewerbsfähigen Preise, *City Storage* eindeutig von der Konkurrenz abheben.⁵²

4.1.3 *Local Storage*⁵³

Dieses seit einigen Jahren existierende Wiener Unternehmen bietet rund 500 m² Lagerfläche an zwei Standorten im Zentrum von Wien an. Die Lagerboxen sind ab einem m² für Privatpersonen als auch Firmen zu mieten. Beide Gebäudekomplexe können nur mittels Sicherheitscodes betreten werden und beinhalten versperrbare Boxen aus feuerverzinktem Stahlblech.

Local Storage konzentriert sich auf das Kerngeschäft, die Vermietung von Lagerboxen, und bietet nur eine einzige Zusatzdienstleistung, die Abschließung einer Versicherung für das Lagergut, an. Durch das geringe Angebot an Zusatzdienstleistungen kann das Unternehmen durch nur einen Mitarbeiter, Hr. Billan, geführt werden.

Durch diese Reduzierung ist es dem Unternehmen auch möglich, dem Kunden eine äußerst unkomplizierte, rasche Möglichkeit zu bieten, Lagerraum anzumieten. Bei diesem Konzept spielt die firmeneigene Homepage eine große Rolle, da die Vermietung von hier aus über wenige Mausklicks erfolgen kann. Die Zahlung als auch die Zugangscode-Übermittlung erfolgen dann via E-Mail, so dass der Kunde den Lagerraum sofort benutzen kann.

Genau dieses Konzept „sofort mieten, sofort bezahlen, sofort beziehen“, bezeichnet Hr. Billan, leitender Angestellte von *Local Storage*, als *das* Alleinstellungsmerkmal von *Local Storage* am Wiener Selfstorage-Markt.⁵⁴

4.1.4 *Easy Storage*⁵⁵

Die Firma *Easy Storage* kann als Nischenanbieter bezeichnet werden, da sie sich auf die Vermietung von Containern spezialisiert hat und sonst keinerlei Dienstleistungen im Programm hat. Aktuell werden rund 6.000 m² Lagerfläche an einem verkehrsgünstig gelege-

⁵² Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

⁵³ Vgl. *Local Storage* (2013), <http://www.localstorage.at>

⁵⁴ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

⁵⁵ Vgl. *Easy Storage* (2013), <http://www.easy-storage.at>

nen Standort angeboten, wobei in ein Ausbau auf 8.000 m² in den nächsten Monaten geplant ist. Die Administration ist an ein externes Unternehmen ausgelagert, so dass der Betrieb mit nur einem Mitarbeiter aufrechterhalten werden kann.

Es werden fabrikneue, versperre Lagercontainer in vier verschiedenen Größen mit Innenbeleuchtung angeboten. Auch dieses Unternehmen legt viel Wert auf Sicherheit. So gibt es ein elektronisches code-basiertes Zugangskontrollsystem, 24-Stunden-Videoüberwachung und auch einen Streifendienst, welcher auch nachts patrouilliert. Dass die täglich mögliche Einlagerung nur zwischen 6 und 22 Uhr erfolgen kann, hat auch sicherheitstechnische Gründe, da man in diesem Unternehmen bemerkt hat, dass sich Kunden sicherer fühlen, wenn in den Nachtstunden prinzipiell kein Zugang zum Gelände gewährt wird.

Easy Storage sieht sich selbst als „Low-Budget-Anbieter“ und hebt sich von der Konkurrenz durch sein extrem gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, die direkte Zufahrt mit dem PKW zum Lagerort und die unkomplizierte und schnelle Einmietung, von seinen Konkurrenten ab.⁵⁶

4.1.5 Dein Depot

Wieder eine etwas andere Nische hat sich das Unternehmen *Dein Depot* gesucht. Die zwei Lagerhallen mit insgesamt ca. 2.000 m² Lagerfläche befindet sich 20 Autominuten vor den Toren Wiens bei Stockerau. Das von Vater und Sohn geführte Familienunternehmen hebt sich klar preislich von den Anbietern direkt in Wien ab und spricht so eine Kundengruppe an, die viel Platzbedarf hat, mobil ist und doch sehr preisgünstig einlagern möchte.⁵⁷

Dein Depot bietet Lagerabteile zwischen 4 und 200 m² an, welche nicht-einsehbar, versperrebar, sauber, trocken, frostsicher und temperaturkonstant sind. Eine weitere Besonderheit ist die Raumhöhe. So können hier Selfstorage-Lagerräume zwischen 2,75 bis zu 6 Metern gemietet werden. Beide Lagerhallen verfügen über ein Alarmsystem mit Videoüberwachung und Zutrittskontrolle. Als Service können Verpackungsmaterial und Regale direkt beim Unternehmen bezogen werden und es gibt auch Kooperationen mit Mietwagen- und Speditionsunternehmen, welche einen Umzug erleichtern.⁵⁸

4.1.6 Sonstige gewerbliche Anbieter

Weitere Selfstorage-Anbieter im Großraum Wien wie etwa *Offlimit-Storage*⁵⁹ oder *Absolut Lagerservice*⁶⁰ sind am Markt nur mit einem Standort vertreten und bieten auch keine Zusatzdienstleistungen an.

⁵⁶ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

⁵⁷ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

⁵⁸ Vgl. Dein Depot (2013), <http://www.deindepot.at>

⁵⁹ Vgl. Offlimit Storage (2013), <http://www.offlimit-storage.at>

⁶⁰ Vgl. Absolut Lagerservice (2013), <http://www.absolutlagerservice.at>

Am Lager-Markt sind auch weitere Nischenanbieter zu finden, welche sich auf ein spezielles Lager-Angebot spezialisiert haben. So bieten zum Beispiel auch die Firmen *Diskont Depot*⁶¹, *MeinLager24*⁶² und *K.I.V. ImmobilienvermietungsGmbH*⁶³ nur Containerboxen zur Vermietung an.

In einer ganz besonderen Nische hat sich etwa die Firma *HS Art Storage* platziert. Sie bietet Hochsicherheitsdepots für Kunstobjekte an. Die Lagerräume verfügen über optimale klimatische Bedingung und können auch zu Ausstellungsräumen adaptiert werden. Zusätzlich können auch weitere Ausstellungsräume für Einzelpräsentationen angemietet werden.⁶⁴

4.1.7 Private Anbieter

Lagerflächen bzw. Lagerräume werden nicht nur von gewerblichen Anbietern offeriert, sondern oft auch von Privatpersonen, die eine freie Garage, einen leer stehenden Keller oder sonstige nicht benötigte Räumlichkeiten zur freien Verfügung stehen haben.

Diese Anbieter schalten dann Annoncen in Zeitungen oder auf Immobilienplattformen wie *willhaben.at*, *immowelt.at*, *wohnet.at*, *immobilien.net* u. s. w. um ihre nicht benötigten Lagerflächen oder auch KFZ-Abstellplätze der Öffentlichkeit anzubieten und so zu einem oftmals nicht zu unterschätzenden Nebenverdienst zu gelangen.

4.2 Verteilung der Marktanteile von Selfstorage-Anbietern

Der Selfstorage-Markt in Wien und im Umkreis von 35 km um Wien, wird klar von einem Anbieter, und zwar *MyPlace-SelfStorage*, dominiert. Und das in vielerlei Hinsicht...

4.2.1 Verteilung nach Anzahl der Filialen

Im Großraum Wien konnte ich insgesamt acht Selfstorage-Anbieter ausfindig machen. Mit acht Filialen hält *MyPlace-SelfStorage* 40 Prozent der Marktanteile, und ist somit der marktbeherrschende Anbieter. An zweiter Stelle, mit nur halb so vielen Filialen, rangiert *City Storage*, gefolgt von *Mike's Box* und *Local Storage* mit jeweils 2 Filialen. Alle anderen Anbieter, *Dein Depot*, *Offlimit-Storage*, *Absolut Lagerservice* und *Günstiger Umzug GmbH*, sind nur mit je einer Filiale im Großraum Wien vertreten.

⁶¹ Vgl. Diskont Depot (2013), <http://www.diskontdepot.at>

⁶² Vgl. Mein-Lage24 (2013), <http://www.mein-lager24.at>

⁶³ Vgl. K.I.V. Immobilienvermietungs GmbH (2013), <http://www.containerbox.at>

⁶⁴ Vgl. HS Art Storage (2013), <http://www.hsartstorage.com>

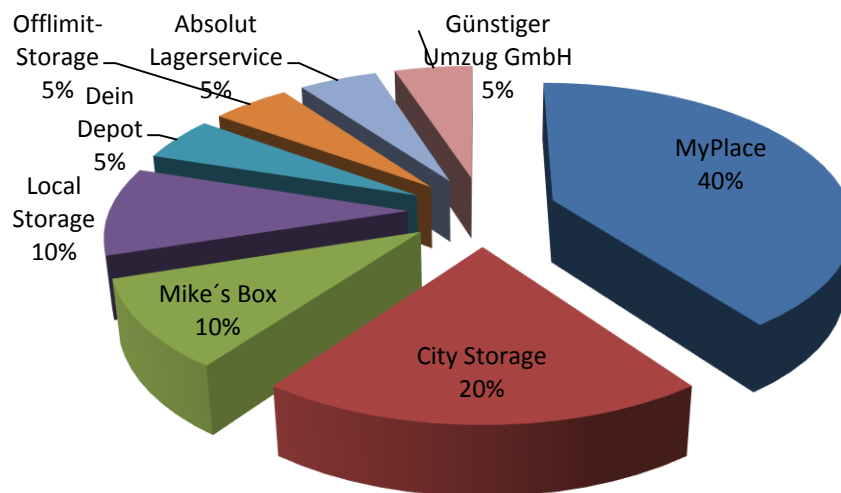


Abb. 4: Anbieter-Marktanteile nach Anzahl der Filialen im Großraum Wien

4.2.2 Verteilung nach angebotener Lagerfläche

Das Unternehmen *MyPlace-SelfStorage*⁶⁵ ist mit insgesamt 60.000 Quadratmeter Lagerfläche und einem Marktanteil von 75 % eindeutig Marktführer in Wien und Umgebung. Mit großem Abstand dahinter reihen sich an zweiter Stelle *Mike's Box*⁶⁶ mit 11 % und 9.000 Quadratmetern und *Easy Storage*⁶⁷ mit 9% und rund 7.000 Quadratmetern auf Platz 3 ein. Die restlichen Mitbewerber *Dein Depot*⁶⁸, *Local Storage*⁶⁹, *City Storage*⁷⁰ und *Absolut Lagerservice*⁷¹ spielen betreffend Größe der angebotenen Lagerfläche eine untergeordnete Rolle.

⁶⁵ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

⁶⁶ Vgl. Mike's Box (2013), <http://www.mikesbox.at>

⁶⁷ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

⁶⁸ Vgl. Fachgespräch Brandtner (2013)

⁶⁹ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

⁷⁰ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

⁷¹ Vgl. Absolut Lagerservice (2013), <http://www.absolutlagerservice.at>

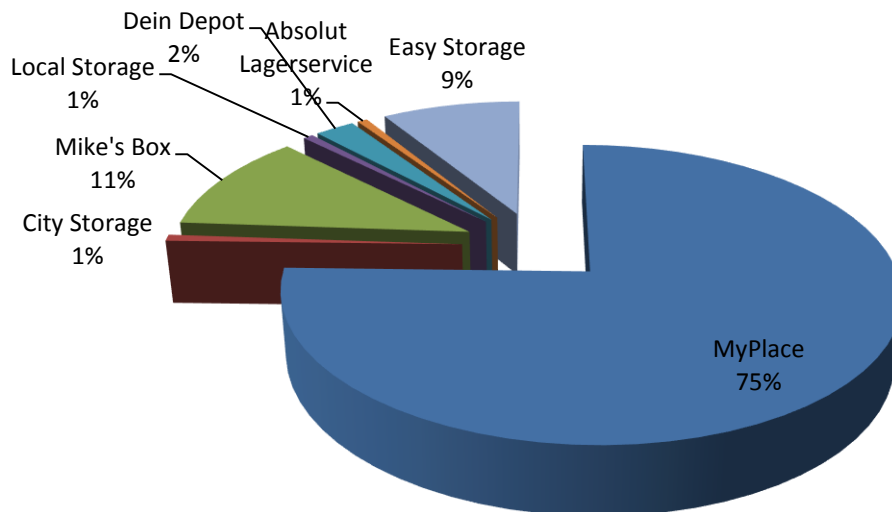


Abb. 5: Anbieter-Marktanteile nach Lagerfläche im Großraum Wien

4.3 Preispolitik

Die Preispolitik von Selfstorage-Anbietern richtet sich hauptsächlich nach der Größe des Abteils und der Lage der Filiale. Zur besseren Veranschaulichung, wird mit der Unterstützung von Grafiken diese Preisstaffelung in den nächsten beiden Unterkapiteln aufgezeigt werden.

Herauszuheben ist auch ein branchenspezifisches Abrechnungssystem das erhebliche Vorteile für Selfstorage-Unternehmen bieten kann. So ist es in einigen Selfstorage-Lagerhäusern üblich, dass vierwöchentlich und nicht pro Monat abgerechnet wird. Im Regelfall zählt ein Monat 30 oder 31 Tage – und nicht die für vier Wochen als Basis geltenden 28 Tage. Je Vierteljahr erhöht sich so der Abrechnungszeitraum um eine Woche und es werden 13 statt der sonst üblichen 12 Mietperioden erreicht.⁷²

Kleine Unternehmen, mit nur einem Standort, bieten durchgehend keine oder sehr wenige zusätzliche Dienstleistungen für den Kunden an, was sich auf die Kostenstruktur dieser Firmen positiv auswirkt. Durch dieses reduzierte Angebot, können die reinen Mietpreise für die Kunden etwas niedriger angesetzt werden als bei Full-Service-Providern. Für Kunden, die wirklich nur zusätzlich Lagerflächen ohne Extras und Komfort benötigen, ist dies sicherlich eine kostengünstige Alternative.

Am Ende dieses Kapitels wurde noch zum Preisvergleich eine Tabelle mit Marktpreisen eingefügt.

⁷² Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126

4.3.1 Preis nach Abteilgröße

Der Preis pro Quadratmeter richtet sich in erster Linie nach der Größe des Mietabteils. Prinzipiell kann davon ausgegangen werden, dass größere Abteile im Verhältnis günstiger als kleinere sind. Diese Preisstaffelung ist am Beispiel der *MyPlace-SelfStorage-Filiale* in Margareten gut zu erkennen. Für eine Box mit einem Quadratmeter bezahlt man dort 1,06 Euro/m² pro Tag. Bei einer vergleichbaren Box mit zwei Quadratmeter Grundfläche kommt man auf einen Quadratmeterpreis von nur noch 0,87 Euro/m² pro Tag. Bei drei Quadratmeter sind es dann nur noch 0,74 Euro/m² pro Tag.

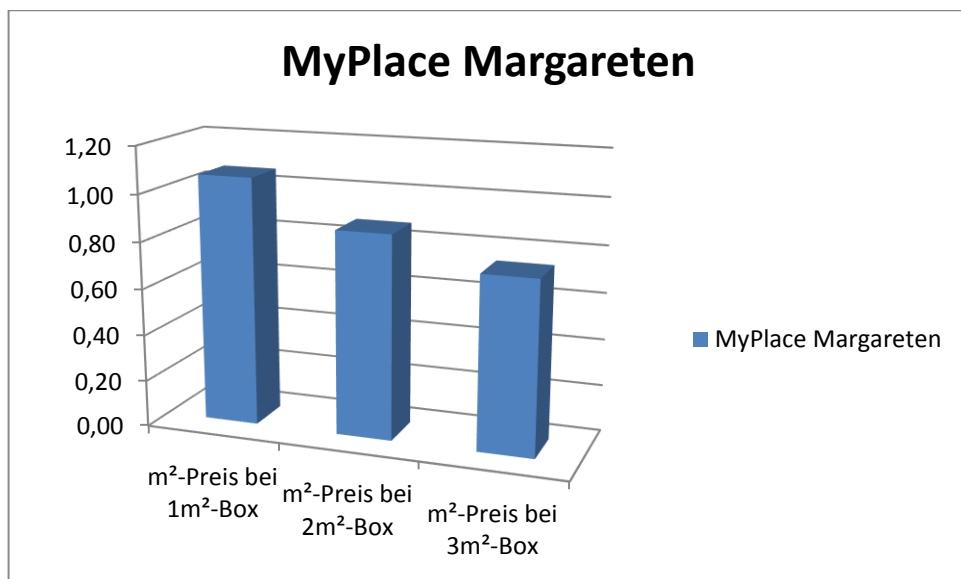


Abb. 6: Mietpreise pro m² pro Tag im MyPlace-SelfStorage-Lagerhaus in Margareten

Ähnliche Preisstaffelungen sind auch bei anderen Anbietern zu erkennen. Zu beachten gilt es immer aber auch, dass die Lage des Abteils innerhalb des Gebäudes und der Grundriss des Abteils oft eine Rolle für den Preis spielt. So sind Lagerabteile im Erdgeschoß sowie Lagerflächen mit Rampenzugang oft teurer als gleichgroße Abteile in ungünstigeren Bereichen des Lagerhauses. Zusätzlich ist zu beobachten, dass der typische Selfstorage-Kunde rechteckige Boxen bevorzugt, weshalb verwinkelte Lagerabteile oft günstiger angeboten werden.

4.3.2 Preis nach Lage der Selfstorage-Anlage in Wien

Ein zweiter wichtiger Betrachtungspunkt bei der Preisgestaltung, ist die Lage der Selfstorage-Anlage im Einzugsgebiet. In der unten angefügten Karte sind die Mietpreise der acht Standorte des Marktführers *MyPlace-SelfStorage* für ein 4m² großes Abteil für die Mietdauer von 4 Wochen angegeben. Gut zu erkennen ist, dass in den Randbezirken eine geringere Miete zu bezahlen ist, als in den zentrumsnahen Bezirken. Herausragend sind weiter die beiden Nobel-Bezirke Döbling und Hietzing, wo ein Lagerabteil am teuersten ist.

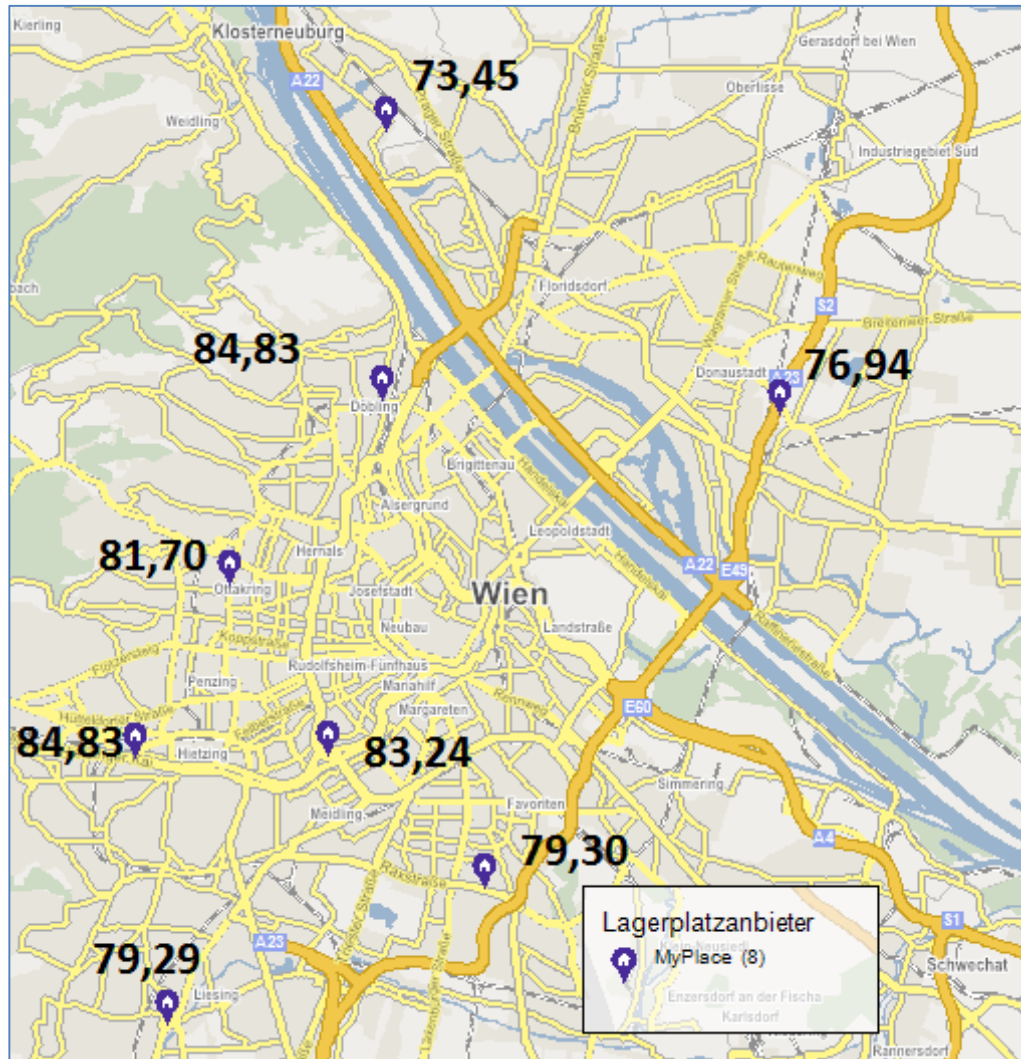


Abb. 7: Mietpreise der acht Filialen von MyPlace-SelfStorage

Betrachtet man auch noch den Großraum um Wien, so ist zu erkennen, dass die Preise außerstädtisch noch weiter rapide abfallen. Der Anbieter Offlimit-Storage in Deutsch-Wagram, direkt vor den Toren Wiens, verrechnet für ein 4m²-Abteil für umgerechnet 4 Wochen nur noch 53,58 Euro. Und im zirka 35 km vom Zentrum Wiens entfernten Zissersdorf bei Stockerau bietet die Firma Dein Depot ein vergleichbares Lagerabteil für 35 Euro an.

4.3.3 Preisnachlässe bei langer Vertragsbindung

Viele Anbieter locken auch mit speziellen Rabatten für Langzeitmieter. Diese können, je nach Anbieter, ab einer Mietdauer von 12 Monaten, mit Preisnachlässen von 10 – 30 % rechnen. Wird auch noch im Voraus bezahlt sind sogar 35 % Rabatt möglich.

4.3.4 Preisvergleich - Überblick

Die nachfolgende Tabelle soll einen kurzen Überblick über die Marktpreise für Lagerflächen für den Großraum Wien geben. Die Preise werden für jeweils 4 m² Lagerfläche für 4 Wochen (28 Tage) ausgewiesen, wobei bei zwei Unternehmen, Offlimit-Storage und Local Storage, welche nur Mietangebote für ein Monat offerieren, auf 28 Tage umgerechnet worden ist. Auf ähnliche Weise wurde bei den Quadratmetern verfahren. So haben die Lager-Container der Firma Diskont Depot nicht genau 4 m² sondern 4,6 m². Die Preise wurden für diese Aufstellung auf die zum Vergleich als Basis herangezogenen 4 m² umgerechnet. Gleiches gilt für die Lager-Container der Firma Easy Storage, welche 3,19 m² Grundfläche aufweisen.

Selfstorage-Unternehmen	Standort	Lagerart	Preis für 4 m ² für 4 Wochen
Dein Depot	2000 Zissersdorf	Lagerraum	€ 35,00
Absolut Lagerservice	1140 Wien	Lagerraum	€ 48,78
Offlimit Storage	2232 Deutsch-Wagram	Lagerraum	€ 53,58
Diskont Depot Leberstraße	1110 Wien	Container	€ 55,43
Diskont Depot Fuchsbodeng.	1110 Wien	Container	€ 55,43
Diskont Depot Siebenhirtenstr.	1230 Wien	Container	€ 55,43
CityStorage	1170 Wien	Lagerraum	€ 64,64
CityStorage	1030 Wien	Lagerraum	€ 70,90
CityStorage	1090 Wien	Lagerraum	€ 72,88
MyPlace Langenzersdorf	2103 Langenzersdorf	Lagerraum	€ 73,45
Localstorage Laurenzgasse	1050 Wien	Lagerraum	€ 73,90
Localstorage Neustiftgasse	1070 Wien	Lagerraum	€ 73,90
Easy Storage	1220 Wien	Container	€ 75,06
MyPlace Hirschstetten	1220 Wien	Lagerraum	€ 76,94
MyPlace Liesing	1230 Wien	Lagerraum	€ 79,24
MyPlace Favoriten	1210 Wien	Lagerraum	€ 79,30
MyPlace Hernals	1170 Wien	Lagerraum	€ 81,70
MyPlace, Wien Margareten	1050 Wien	Lagerraum	€ 83,24
MyPlace Döbling	1190 Wien	Lagerraum	€ 84,83
MyPlace Hietzing	1130 Wien	Lagerraum	€ 84,83

Tab. 2: Überblick – Preisvergleich ^{73 74 75 76 77 78 79 80}

Keine Berücksichtigung fanden in dieser Aufstellung der Preise Sonderrabatte für z. B. Langzeitmiete, Abschluss eines Dauerauftrages etc. Es gilt auch immer zu bedenken, dass

⁷³ Vgl. Absolut Lagerservice (2013), <http://www.absolutlagerservice.at>

⁷⁴ Vgl. Dein Depot (2013), <http://www.deindepot.at>

⁷⁵ Vgl. Offlimit Storage (2013), <http://www.offlimit-storage.at>

⁷⁶ Vgl. Diskont Depot (2013), <http://www.diskontdepot.at>

⁷⁷ Vgl. City Storage (2013), <http://www.citystorage.at>

⁷⁸ Vgl. MyPlace-SelfStorage (2013), <http://www.myplace.at/>

⁷⁹ Vgl. Easy Storage (2013), <http://www.easy-storage.at>

⁸⁰ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

hinter den einzelnen Preisen die verschiedensten Leistungen angeboten werden. So kann man z. B. einen Lagercontainer nur schwer mit einem beheizten Selfstorage-Lagerraum vergleichen.

4.4 Marketing

Eine adäquate Homepage zählt für alle Selfstorage-Anbieter zum Must-Have was die Werbung für das Unternehmen betrifft. Sie dient nicht nur der Informationsbereitstellung für Kunden, sondern wird auch oft schon als Instrument für die Geschäftsabwicklung verwendet. So kann man bei einigen Unternehmen gleich direkt auf der Homepage den Mietvertrag abschließen, den Mietbetrag bezahlen und den Zugangscode für den Zutritt zum Selfstorage-Gelände erhalten.

Vor allem Nischenanbieter setzten sehr stark, bis fast ausschließlich, auf neue Medien und eine starke Internetpräsenz. Diese kann zum Beispiel mittels Google-AdWords, welches Unternehmen ermöglicht, schneller und besser in Suchmaschinen gefunden zu werden, erreicht werden. *City Storage* setzt zusätzlich auf Printmedien⁸¹ und das Unternehmen *Local Storage*, welches vor allem die örtliche Bevölkerung im Bezirk als ihre Zielgruppe sieht, investiert einmal pro Jahr in eine Postwurfsendung.⁸²

Der Fullservice-Provider *MyPlace-Selfstorage* ist der einzige Anbieter, der seine Werbeausgaben auf viele verschiedene Werbekanäle verteilt. So werden 12 % des Werbebudgets für Dauerwerbung ausgeben, 6 % für LKW-Werbung, weitere 6 % für PR-Aktivitäten, 30 % für Folder, 29 % für Radio-Werbung und 17 % für Google-Anzeigen.⁸³

Bei den Expertengesprächen wurde jedoch von fast allen Personen betont, dass die herkömmliche Mundpropaganda einen sehr großen Teil zur Kundenakquise beiträgt.⁸⁴

⁸¹ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

⁸² Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

⁸³ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

⁸⁴ Vgl. Fachgespräche Billan, Gerhardus, Kohn (2013)

5. Nachfrageanalyse im Großraum Wien

Um den Lagermarkt so umfassend als möglich darzustellen, wird nun eine Nachfrageanalyse für den Großraum Wien durchgeführt. So soll in diese Kapitel einerseits die grobe Kundenstruktur von Selfstorage-Anbietern aufgezeigt werden, wobei die verschiedenen Kundentypen herausgearbeitet werden. Andererseits werden aber auch die potenziellen Kunden von Lagerflächenanbietern in diesem Abschnitt erörtert. Die Daten hierfür wurden mittels einer Face-to-Face-Befragung von 113 Wienerinnen und Wienern erhoben.

5.1 Bestehende Kundenstrukturen

Um einen Einblick in die Kundenstruktur eines Selfstorage-Unternehmens zu bekommen, soll hier nun die Kundenstrukturtafel der Firma *MyPlace-Selfstorage* vom Jahr 2009 erläutert werden. Da diese Tafel die Gewerbekunden komplett ausklammert, wird diese Kundengruppe durch die erhobenen Daten aus den verschiedenen Expertengesprächen ergänzt.

5.1.1 Kundengruppe „Modern Living“⁸⁵

Diese von *MyPlace-Selfstorage* als „Modern Living“ bezeichnete Kundengruppe macht 50 % aller Kunden von *MyPlace-Selfstorage* aus und umfasst jene Kunden, welche durchschnittlich zwischen 1-5 m² Raum benötigen und das Abteil längerfristig mieten wollen. Die Gründe sich solch eine Annehmlichkeit zu leisten, sind sehr unterschiedlich. Männer trennen sich nur ungern von funktionierenden und wieder verwendbaren Gegenständen wohingegen Frauen eher an Dingen mit emotionaler Bindung (zB Kindersachen) hängen. 95 % dieser Kunden sind so genannte „Kellerkunden“, welche einen Ersatz für einen nicht vorhandenen oder feuchten Keller suchen. Die restlichen 5 % werden von Sammlern verkörpert, welche zu Hause zu wenig Platz für ihr Hobby haben.

5.1.2 Kundengruppe „Need“⁸⁶

Wie schon der Name zeigt, braucht die Kundengruppe „Need“ dringend Lagerplatz, weil sie in einer Notlage ist. 30 % der Kunden von *MyPlace-Selfstorage* fallen unter diese Kundengruppe.

Gründe für diese Kunden sich für ein Selbstlagerabteil zu entschließen sind zu 34 % Umzug, Scheidung, Versicherungsfälle in Wohnungen und Delogierungen. Sie benötigen das Lagerabteil nur kurzfristig für einige Monate, das sie sonst keine Möglichkeit haben, ihr Hab und Gut anderswo unterzubringen.

Der andere Teil von 66 % braucht ein Abteil wegen eines bevorstehenden Auslandsaufenthaltes, eines Zusammenzugs (Jungpaare), eines Umzugs in ein Altersheim oder nach

⁸⁵ Vgl. Keckeis (2012), S. 28

⁸⁶ Vgl. Keckeis (2012), S. 28

einer Erbschaft. Hier ist oft eine Benutzung von mittelfristiger Dauer (etwas mehr als ein Jahr) vorgesehen.

5.1.3 Kundengruppe „Business“

Neben Privatpersonen, nutzen auch Gewerbebetriebe die Möglichkeit eines externen Lagersraums, um kein eigenes kostenintensives Lager betreiben zu müssen. Aus den Expertengesprächen ergab sich, dass sich der Anteil der Gewerbekunden bei fast allen Storage-Unternehmen zwischen 20 % und 25 % bewegt.⁸⁷ Nur bei der Firma *Easy Storage*, welche auf Lagercontainer spezialisiert ist, beläuft sich der Anteil der Gewerbekunden auf 40 %.⁸⁸

Durchschnittlich werden von Unternehmen eher größere Abteile gemietet.⁸⁹ In absoluten Zahlen bedeutet das 8-10 m² Abteile bei der Firma *MyPlace-Selfstorage*,⁹⁰ 5-10 m² Abteile bei *City Storage*⁹¹ und zirka 50 m² Lagerräume bei *Dein Depot*.⁹² Alle Unternehmen geben an, dass diese Abteile längerfristig gemietet werden. Das bedeutet auf jeden Fall länger als ein Jahr, oft sogar mehrere Jahre.⁹³

Die eingelagerten Waren folgen keinem speziellen Muster, aber sehr häufig werden Akten, Büromaterialien, Werkzeuge, Maschinen und Handelswaren, welche keiner großen Logistik bedürfen, eingelagert. Nur ein Unternehmen, nämlich *MyPlace-Selfstorage*, bietet eine Dienstleistung an, welche speziell für Gewerbekunden äußerst praktisch ist, nämlich die Paketübernahme. Dieses kostenpflichtige Service wird von den Kunden sehr gut angenommen, erfordert aber erhöhten Personaleinsatz und verursacht somit auch höhere Personalkosten für das Selfstorage-Unternehmen.⁹⁴

Dies ist auch der Grund, warum die meisten Selfstorage-Anbieter überhaupt keine Dienstleistungen, weder für Privat- noch für Business-Kunden, anbieten und dies auch in Zukunft nicht vorhaben zu tun. Unternehmen wie *MyPlace-Selfstorage* und *Local Storage*, welche Dienstleistungen im Programm haben, berichten, dass vor allem die Zusatzangebote Verpackung, Versicherung und Umzugsservice, über das gesamte Kundenspektrum betrachtet, am häufigsten nachgefragt werden.⁹⁵

⁸⁷ Vgl. Fachgespräche Billan, Brandner, Gerhardus, Jirosek (2013)

⁸⁸ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

⁸⁹ Vgl. Fachgespräche Billan, Kohn (2013)

⁹⁰ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

⁹¹ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

⁹² Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

⁹³ Vgl. Fachgespräche Billan, Brandner, Gerhardus, Jirosek, Kohn (2013)

⁹⁴ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

⁹⁵ Vgl. Fachgespräche Billan, Gerhardus (2013)

5.2 *Potenzielle Kunden*

Mittels einer Face-to-Face-Befragung von mehr als hundert Wienerinnen und Wienern, soll hier nun auch das Nachfragepotenzial des Wiener Lagermarktes in die Marktanalyse mit einfließen.

Die Umfrage, welche zwischen April und Juli 2013 stattfand, wurde an verschiedenen U-Bahnstationen (Schwedenplatz, Südtiroler Platz, Schottenring und Landstraße) in Wien durchgeführt, um eine möglichst repräsentative Mischung der Wiener Bevölkerung zu erreichen. Aus dem gleichen Grund wurden die Leute auch an verschiedenen Wochentagen und zu unterschiedlichen Uhrzeiten (vormittags, zur Rushhour, usw.) befragt.

5.2.1 *Struktur der Befragten*

Insgesamt konnten an 4 Tagen 113 Personen zum Thema *Selbstlagerung* befragt werden. 61 % aller befragten Personen waren Frauen und 39 % Männer. Die Befragten hatten ein Alter zwischen 20 und 69 Jahren, wobei der größte Teil mit 39 % zwischen 20 und 29 Jahren alt war. 23 % der Befragten waren zwischen 30 und 39, 15 % zwischen 40 und 49, 18 % zwischen 50 und 59 und nur 5 % zwischen 60 und 69 Jahre alt.

Bezüglich der Wohnsituation gaben 22 % aller Personen an, als Hauptwohnsitz in einem Haus zu wohnen. Die restlichen 78 % nennen eine Wohnung ihr Zuhause. Die durchschnittliche Personenanzahl pro Wohneinheit (Haus bzw. Wohnung) konnte mit 2,5 Personen ermittelt werden.

5.2.2 *Ergebnisse der Befragung*

„Finden Sie, dass Sie genug Platz zu Hause haben?“

Auf die erste Frage, ob sie das Gefühl hätten, zu Hause genug Platz zu haben, antworteten fast $\frac{3}{4}$ aller Personen (72 %) mit „Ja“. Die restlichen 32 Personen (28 %) konnten diese Frage von sich aus nur mit einem „Nein“ beantworten.

Das Gefühl mehr Platz zu benötigen, dürfte unabhängig vom Geschlecht auftreten, da 27 % der befragten Männer und 29 % der befragten Frauen hier gleichermaßen das Gefühl des Platzmangels in den eigenen vier Wänden haben.

Bei jenen wiederum, die laut Befragung nicht genug Platz zu Hause haben, konnten sich 41 % prinzipiell vorstellen, Gegenstände auch auswärts, das heißt, außerhalb der Wohnung, bei Freunden, Familie, Selfstorage-Unternehmen, usw., zu lagern.

Wenn man die jeweiligen Altersstufen einzeln betrachtet ist zu erkennen, dass fast durchgehend in jeder Gruppe in etwa ein Drittel der Personen das Gefühl hat, zu wenig Platz zu haben. Nur die Gruppe der 50-59-Jährigen bildet hier eine Ausnahme bei der nur halb so viele Personen (15 %) zu wenig Stauraum zur Verfügung haben.

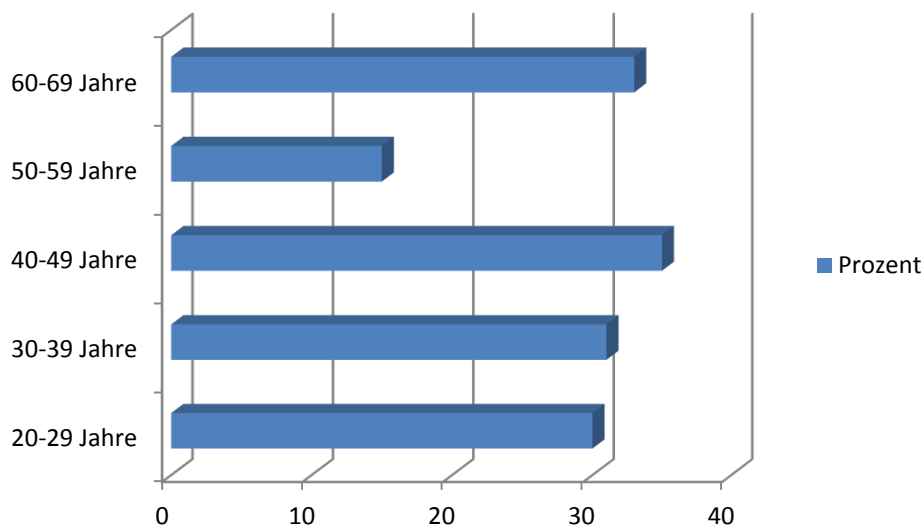


Abb. 8: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersstufe, die das Gefühl haben, zu Hause zu wenig Platz zu haben

Nicht überraschend ist die Tatsache, dass 97 % der Personen, mit dem Gefühl zu Hause zu wenig Platz zu haben, in einer Wohnung wohnen. Nur eine befragte Person gab an, dass sie in einem Haus wohnt und trotzdem das Gefühl hat, zu wenig Platz zu haben.

„Könnten Sie sich vorstellen, Gegenstände auch auswärts zu lagern?“

Etwa ein Drittel (32 %) aller Befragten haben diese zweite Frage, mit einem „Ja“ beantwortet. Die anderen zwei Drittel (68%) können sich jedoch auf keinen Fall vorstellen ihre Besitztümer, oder Teile davon, auswärts zu lagern.

Unter allen befragten Männern wären 43 % bereit, ihre Sachen auch außerhalb der eigenen Wohnung bzw. des eigenen Hauses aufzubewahren. Hier sind Frauen viel zurückhaltender, denn nur 25 % aller interviewten Frauen konnten sich mit dem Gedanken anfreunden, persönliche Gegenstände nicht zu Hause zu lagern.

Vor allem bei den 30-39-Jährigen können sich mehr als die Hälfte der Personen (54 %) in dieser Altersgruppe vorstellen, Dinge auswärts zu lagern. Bei den 60-69-Jährigen sind es nur noch ein Drittel (33 %), bei den 20-29-Jährigen und 50-59-Jährigen jeweils rund ein Viertel (27 % und 25 %) und bei den 40-49-Jährigen sind es nur noch 18 % die kein Problem mit Auswärtslagerung haben.

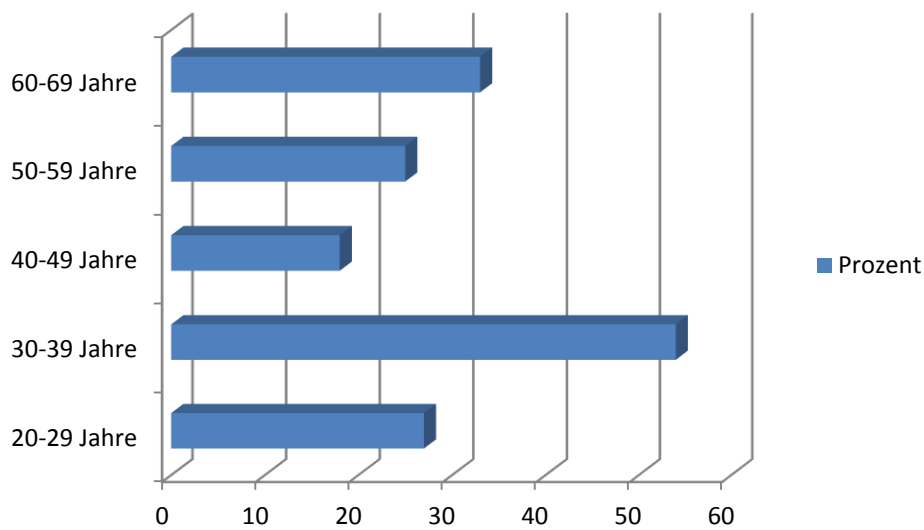


Abb. 9: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersgruppe, welche kein Problem mit Auswärtslagerung haben

„Kennen Sie den Begriff ‘Selfstorage’?“

70 % aller befragten Personen kannten den Begriff ‘Selfstorage’ und wussten welches Konzept dahinter steckt. Die anderen 30 % konnten spontan keine Assoziation mit diesem Wort herstellen.

Zu beobachten war auch, dass nur ein Viertel aller befragten Männer (25 %) aber ein Drittel aller befragten Frauen (33 %) den Begriff ‘Selfstorage’ gedanklich zuordnen konnten. Frauen scheinen also weniger mit Selfstorage in Verbindung zu kommen oder interessieren sich einfach weniger dafür.

Betrachtet man die einzelnen Altersgruppen, so sind es vor allem die 20-29-Jährigen und die 60-69-Jährigen welche den Begriff ‘Selfstorage’ nicht kennen. Bei der jüngeren Generation sind es konkret 41 % und bei der älteren Generation sind es sogar 50 % aller Personen in dieser Altersstufe.

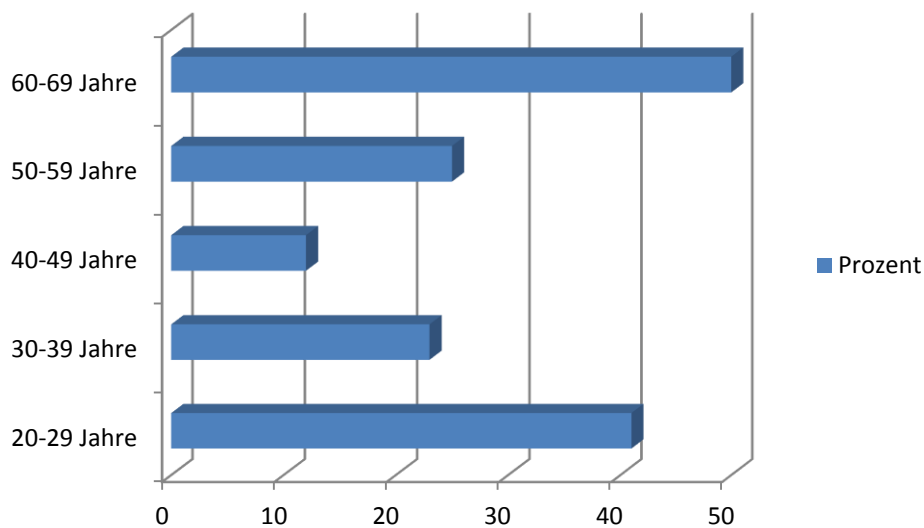


Abb. 10: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersgruppe, welche den Begriff 'Selfstorage' nicht kennen

„Könnten Sie sich vorstellen Selfstorage zu nutzen?“

Diese vierte Frage wurde von 39 Personen (35 %) aller Befragten bejaht und von 74 Personen (65 %) verneint.

Von diesen 39 Personen, die prinzipiell nichts gegen eine Nutzung von Selfstorage einzuwenden haben, haben 10 Personen (26 %) das Gefühl, zu Hause zu wenig Platz zu haben. Sie wären also potenzielle Neukunden für Selfstorage-Anbieter. Auf die gesamte Anzahl an Befragten (113 Personen) gesehen, sind dies 9 % aller interviewten Personen.

Rund ein Drittel (30 %) aller befragten Frauen können sich gut vorstellen, das Angebot eines Selfstorage-Unternehmens zu nutzen. Etwas höher fällt hier der Anteil bei den befragten Männern aus, nämlich mit 41 %.

Die Bereitschaft, die Dienstleistung eines Lagerflächenanbieters zu nutzen weist kaum einen Zusammenhang mit dem Alter auf. Denn unabhängig vom Alter würden rund 30-40 % der Personen in den jeweiligen Altersgruppen Selfstorage nutzen. Nur die Gruppe der 40-49-Jährigen bildet hier eine Ausnahme. Hier können sich nur 18 % der Personen vorstellen, bei Bedarf auf ein Selfstorage-Unternehmen zurück zu greifen.

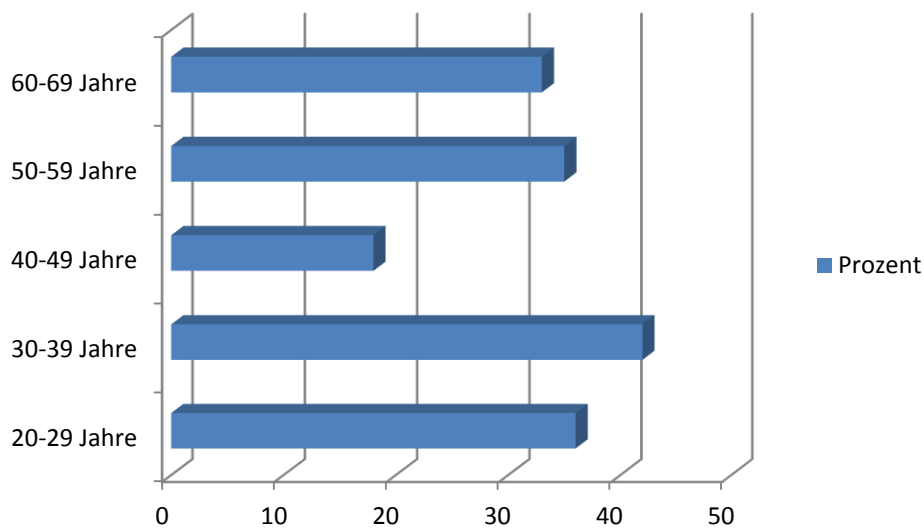


Abb. 11: Anteil der Personen in der jeweiligen Altersgruppe, welche bereit wären Selfstorage zu nutzen

Zusätzlich ist hier noch anzumerken, dass 52 % aller Personen die in einem Haus wohnen einer prinzipiellen Nutzung einer Selfstorage-Anlage positiv gegenüber stehen, wo hingegen nur 30 % der in einer Wohnung Lebenden dies als Option betrachtet.

„Warum nutzen Sie Selfstorage noch nicht bzw. warum können Sie sich nicht vorstellen Selfstorage in Zukunft zu nutzen?“

Unter allen Befragten war nur eine Person, die bereits Selfstorage aktiv nutzt. Jetzt stellt sich die Frage, warum noch nicht mehr Personen die Möglichkeit, einen zusätzlichen Lagerraum zu mieten, in Anspruch nehmen bzw. sich Personen generell nicht vorstellen können diese Dienstleistung je in Anspruch zu nehmen.

Die Gründe dafür sind sehr unterschiedlicher Natur. Die überwiegende Anzahl aller Befragten (59 Personen) gab an, ohnehin genug Platz zu Hause zu haben und deshalb keinen zusätzlichen Stauraum zu benötigen. 15 % finden, dass Selfstorage zu teuer ist. Weitere 8 % können die Gründe, warum sie Selfstorage noch nicht nutzen bzw. auch in Zukunft nicht nutzen wollen, nicht benennen. Für 6 % aller Befragten ist die Lagerung in einem Selfstorage-Abteil zu unsicher und 5 % empfinden die nächste Selfstorage-Anlage als zu weit entfernt. Alle Gründe, auch jene die weniger oft genannt wurden, sind in der anschließenden Tabelle ersichtlich.

Begründung	Anzahl Personen	Anteil
genug Platz	59	52 %
zu teuer	17	15 %
weiß es nicht	9	8%
zu unsicher	7	6 %
zu weit weg	6	5 %
hat Sachen gern bei sich	5	4 %
wirft lieber weg	3	3 %
zu unpraktisch	2	2 %
zu kompliziert	1	1 %
Zeiten ungünstig	1	1 %
nutzt bereits Selfstorage	1	1 %
ist nicht anonym	1	1 %
hat andere Möglichkeiten	1	1 %

Tab. 3: Gründe, warum Selfstorge nicht genutzt wird oder auch in Zukunft nicht nutzen werden möchte

„Wie viel m² Lagerflächen könnten Sie sich vorstellen zu mieten?“

Bei dieser Frage wurden nur von 91 Personen Angaben gemacht. Jene 22 Personen, die keine Schätzung abgeben wollten taten dies deshalb nicht, weil sie der Überzeugung waren, dass sie keinen zusätzlichen Stauraum benötigen, und sei es auch nur aus Annehmlichkeit.

35 % der Personen gaben an, gerne Flächen zwischen einem und 5 Quadratmeter zusätzlich zur Verfügung haben zu wollen. Weitere 39 % hätten gerne zwischen 6 und 10 m² zusätzlichen Stauraum. Besonders oft wurden hier die Flächenmaße 5 m² (13 %) und 10 m² (30 %) genannt. Die restlichen 26 % dieser Gruppe können sich vorstellen, zwischen 15 und 100 m² Fläche zu benötigen.

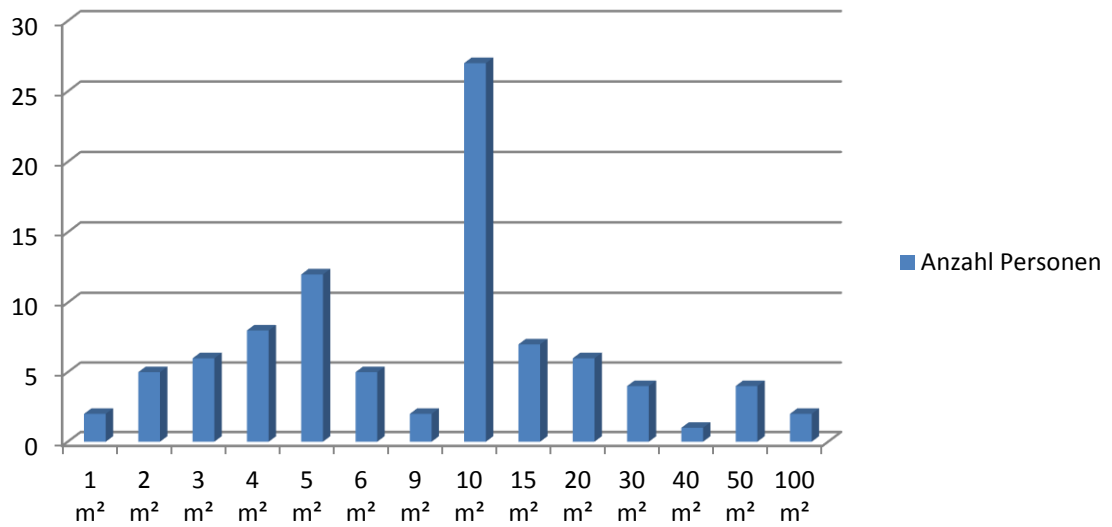


Abb. 12: Geschätzter Platzbedarf

In der Praxis hat sich aber bei einigen Selfstorage-Unternehmen gezeigt, dass der vom Kunden geschätzte Platzbedarf oft weit über die tatsächlich benötigte Lagerfläche hinausgeht. Deshalb werden bei fast allen Unternehmen Hilfestellungen bei der Berechnung des benötigten Platzes in Form von Online-Rechnern auf den Homepages, Tabellen mit Richtwerten oder persönlicher Beratung angeboten.

Betrachtet man den geschätzten Platzbedarf nach Haushaltsgrößen, lässt sich erkennen, dass es keinen Unterschied zu machen scheint, ob eine Person oder fünf Personen in einem Haus bzw. in einer Wohnung wohnen. Der gewünschte zusätzliche Stauraum von ungefähr 10 m² bleibt im Durchschnitt gleich. Nur bei überdurchschnittlich großen Familienverbänden ist ein eklatanter Anstieg des Platzbedarfs zu erkennen.

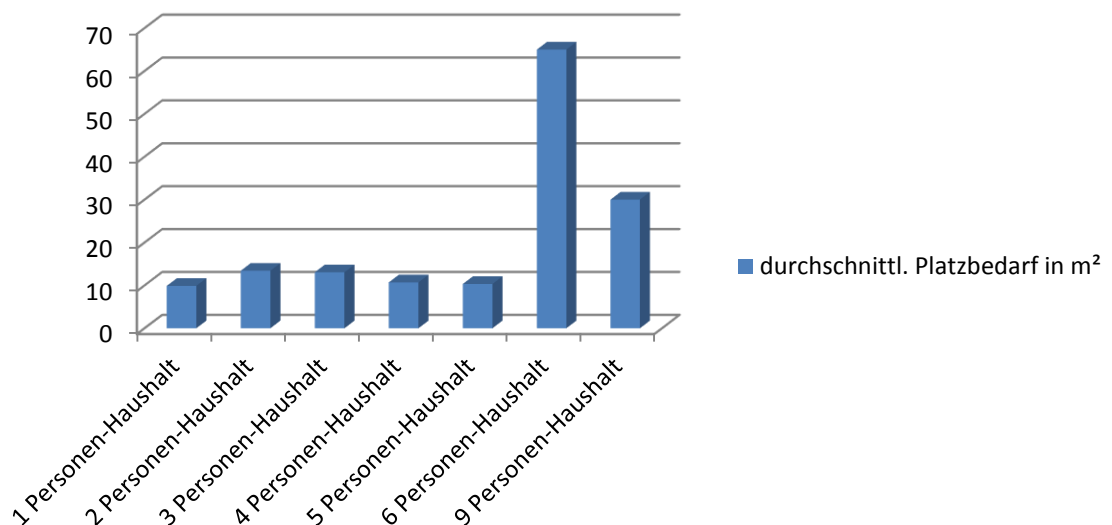


Abb. 13: Durchschnittlicher Platzbedarf bezogen auf die Haushaltsgröße

„Wie viel Euro wären Sie gewillt, für diesen zusätzlichen Stauraum auszugeben?“

Diese Fragestellung bezieht sich auf die in der vorigen Frage gegebenen Antworten nach dem geschätzten Platzbedarf. Es soll also gezeigt werden, wie viel es den jeweiligen Personen wert ist, pro Monat für die von ihnen gewünschte Lagerfläche zu bezahlen.

Es ist zu erkennen, dass die angegebenen Beträge markant die marktüblichen Preise der Lagerflächenanbieter (siehe hierzu Kapitel 3.3.1) unterschreiten. So sind jene 91 Personen, welche auch Angaben zu den gewünschten zusätzlichen Lagerflächen gemacht haben, bereit nur durchschnittlich 0,24 Euro pro Quadratmeter und pro Tag für zusätzlichen Stauraum auszugeben. Auch wenn man nur jene 27 Personen betrachtet, welche das Gefühl haben, zu wenig Platz zu Hause zu haben, bleibt der Wert gleich bei 0,24 Euro. Eine geringfügige Änderung ist zu beobachten, wenn man nur jene 33 Personen zur Berechnung heranzieht, welche auch angaben, dass sie sich vorstellen könnten, Selfstorage zu nutzen. Sie sind durchschnittlich bereit 0,27 Euro pro Quadratmeter und pro Tag zu entrichten.

Analysiert man nun die Quadratmeterpreise in Bezug auf die Abteilgröße, so ist zu erkennen, dass die befragten Personen bereit sind, für kleine Abteile durchschnittlich mehr zu bezahlen als für größere. Dies entspricht auch den am Markt üblichen Preismodellen. Einzig bei den 2m²-Abteilen reichen die Quadratmeterpreise schon sehr nahe an die am Markt vorherrschenden Preise heran.

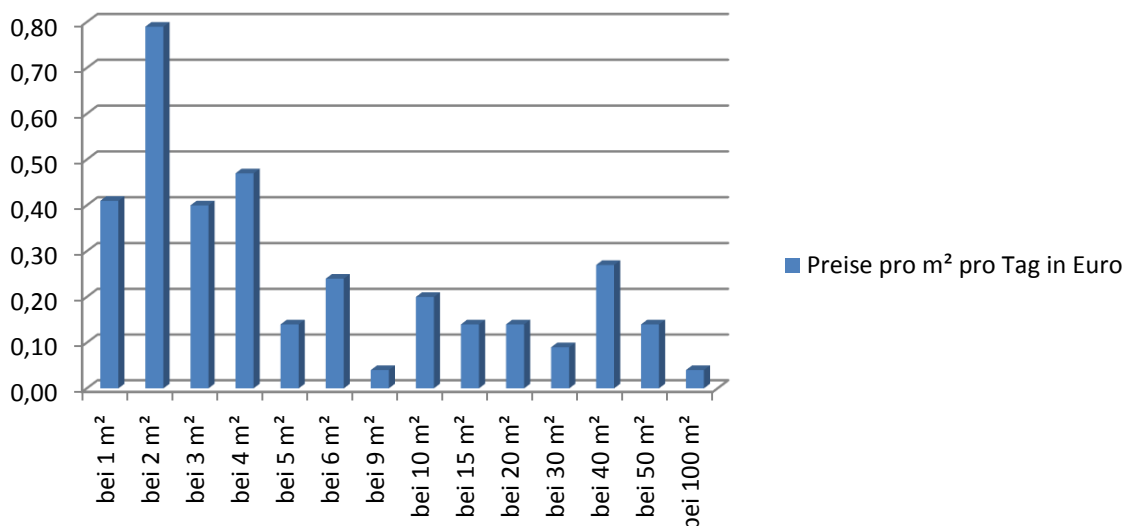


Abb. 14: Quadratmeterpreise in Bezug auf die gewünschte Abteilgröße

5.2.3 Analyse der Ergebnisse

Nach der Auswertung der Ergebnisse wird deutlich, dass der überwiegende Teil (72 %) der Wienerinnen und Wiener mit dem ihnen zur Verfügung stehenden Lagerflächen durchaus zufrieden sind. Sollte aber doch einmal der Fall eintreten, dass es zu eng in der

Wohnung bzw. dem Haus werden sollte, sind nur 32 % aller Befragten bereit, Dinge auch auswärts zu lagern.

Dies zeigt, dass die Verwendung des Konzepts `Selfstorage` bei weitem noch nicht zur Selbstverständlichkeit bei der Wiener Bevölkerung geworden ist, so wie dies beispielsweise in Amerika oder in Großbritannien der Fall ist. Diese Tatsache ist aber nicht besonders verwunderlich, da die Selfstorage-Branche in Österreich noch relativ jung ist. Als Erfolg kann sicherlich verbucht werden, dass bereits 70 % aller Befragten sofort wussten, was hinter dem Begriff `Selfstorage` steckt. Weitere 10 % konnten mit kleinen Hilfestellungen dann auch den Begriff richtig einordnen.

Rund ein Drittel aller Befragten hätten prinzipiell kein Problem damit Selfstorage zu nutzen. Tun sie es trotzdem nicht, liegt es hauptsächlich daran, dass sie es in der momentanen Situation nicht unbedingt brauchen, dass es ihnen zu teuer oder zu unsicher ist.

Bei der Einschätzung der benötigten zusätzlichen Lagerfläche ist eine deutliche Überschätzung der Befragten zu erkennen. So denken 58 % der auf diese Frage antwortenden Personen, dass sie mehr als 6 m² zusätzliche Lagerfläche benötigen. In der Praxis kann aber gezeigt werden, dass Privatkunden durchschnittlich nur 4-6 m² große Abteile mieten.⁹⁶

Die Befragung hat deutlich gezeigt, dass den Wienerinnen und Wienern zusätzlicher Stauraum nur sehr wenig, in Geld gemessen, wert ist. Einerseits liegt das sicherlich daran, dass die meisten Befragten das Gefühl haben, ohnehin genug Platz zu haben und zusätzlicher Stauraum zwar angenehm wäre, jedoch als Luxus zu klassifizieren wäre. Andererseits ist dafür sicherlich auch die Tatsache verantwortlich, dass Selfstorage sich in den Köpfen der Wienerinnen und Wiener noch nicht sehr stark etabliert hat und so noch eher herkömmliche Lösungen für ihr Platzproblem, wie Auslagerung bei Freunden und Verwandten oder einfach das Abfinden mit dem Platzmangel, vorherrschend sind.

⁹⁶ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

6. Branchenstrukturanalyse nach Porter's Five Forces

„Als Branche kann – in einer relativ eng gefassten Definition – eine Gruppe von Unternehmen bezeichnet werden, die ähnliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten.“⁹⁷

Das Konzept der fünf Wettbewerbskräfte von Michael Porter soll nun helfen, eine systematische und umfassende Betrachtung der im Wettbewerb relevanten Faktoren einer Branche zu geben und die Attraktivität der Selfstorage-Branche an sich zu analysieren. Um die Dynamik der Branchenstruktur aufzuzeigen, werden die fünf Kräfte im Anschluss mit dem Lebenszykluskonzept verbunden.⁹⁸

6.1 Das Konzept „Porter's Five Forces“⁹⁹

Das Konzept, welches in den 1980er-Jahren von Michael Porter an der Harvard Business School entwickelt worden ist, stellt ein Instrument dar, mit welchem man die Attraktivität und somit das Gewinnpotenzial einer Branche analysieren kann.

Bei den fünf Kräften handelt es sich um die Macht der Lieferanten und Abnehmer, die Bedrohung durch neue Wettbewerber und Substitutionsprodukte sowie um die Rivalität unter den etablierten Wettbewerbern. Kennt ein Unternehmen diese fünf Einflusskräfte, ist es ihm möglich, seine Position innerhalb der jeweiligen Branche zu bestimmen und sich erfolgreich zu positionieren.

Lieferanten haben einen großen Einfluss auf die Profitabilität einer Branche, da ihre Güter und Dienstleistungen für den Wertschöpfungsprozess unbedingt benötigt werden und Preissteigerungen die Gewinnmarge in der Branche reduzieren würde. Die Verhandlungsmacht wird durch folgende Faktoren bestimmt:

- Konzentrationsgrad: Je weniger Lieferanten es in einer Branche gibt, desto größer ist üblicherweise ihr Einfluss.
- Standardisierungsgrad: Je standardisierter die Lieferanten sind, desto einfacher können sie ausgetauscht werden.
- Möglichkeit der Vorwärtsintegration: Wenn ein Lieferant glaubhaft machen kann, dass er vor hat seine Aktivitäten ausweiten zu wollen, verstärkt sich sein Einfluss auf die jeweiligen Unternehmen.
- Bedeutung der Branche: Ist die Branche für den Lieferanten relativ unwichtig, so hat er mehr Macht über die jeweiligen Unternehmen.

Für die **Abnehmer** gelten die gleichen Gesetze wie für die Lieferanten nur in umgekehrter Form. Zusätzlich ist zu erwähnen, je besser die Abnehmer die Branche mit ihrem Angebot kennen und vergleichen können, desto stärker ist ihre Verhandlungsmacht.

⁹⁷ Vgl. Müller-Stewens/Lechner (2005), S. 188

⁹⁸ Vgl. Müller-Stewens/Lechner (2005), S. 146

⁹⁹ Vgl. Müller-Stewens/Lechner (2005), S. 189 ff

Die dritte Kraft ist jene der **potenziellen, neuen Anbieter**. Zwei Faktoren bestimmen hier die Intensität der Bedrohung.

- Erwartete Reaktion: Werden bei einem Eintritt von neuen Anbietern harte Vergeltungsmaßnahmen durch etablierten Unternehmen erwartet, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass neue Unternehmen in die Branche eintreten.
- Markteintrittsbarrieren: Gibt es hohe Markteintrittsbarrieren in eine Branche, sinkt ebenfalls die Wahrscheinlichkeit, dass neue Anbieter in den Markt eintreten, da ein Betreten des Marktes sehr aufwändig und teuer wäre.

Substitutionsanbieter erzeugen Produkte oder Dienstleistungen, welche die eigenen Produkte ersetzen könnten. Solche Ersatzprodukte schränken die Möglichkeit zur Preissteigerung der Güter einer Branche markant ein, da die Gefahr droht, dass Kunden bei einem unausgewogenen Preis-Leistungsverhältnis auf das Substitutionsgut ausweichen.

Die letzte Kraft welche eine zentrale Stellung im Konzept einnimmt, ist das **Wettbewerbsverhalten der etablierten Unternehmen**. Sie wird einerseits von den oben erwähnten vier Wettbewerbskräften als auch von folgenden Faktoren beeinflusst:

- Wachstum der Branche: Wächst eine Branche stark, ist der Wettbewerb innerhalb der Branche geringer.
- Ausmaß der Produktdifferenzierung: Ist die Produktdifferenzierung nicht stark ausgeprägt so senkt dies die Umstellkosten der Abnehmer und erhöht die Preissensibilität. Kunden können leichter abgeworben werden.
- Ausmaß der Überschusskapazität: Gibt es in einer Branche starke Überkapazitäten erhöht sich der Wettbewerb signifikant und Preiskämpfe entstehen um Kapazitäten auszulasten und Mitbewerber aus dem Markt zu drängen.
- Austrittsbarrieren: Sie behindern den Austritt aus dem Markt und bilden das Gegenstück zu den Eintrittsbarrieren.
- Geschäftslogiken: Der Markt wird oft stillschweigend unter den Teilnehmern aufgeteilt wenn in einer Branche ähnliche Geschäftslogiken herrschen. Ist dies nicht der Fall und es gibt divergente Konzepte oder versucht ein Unternehmen die dominierende Branchenlogik zu seinen Gunsten zu verändern, dann kann die Rivalität deutlich ansteigen.

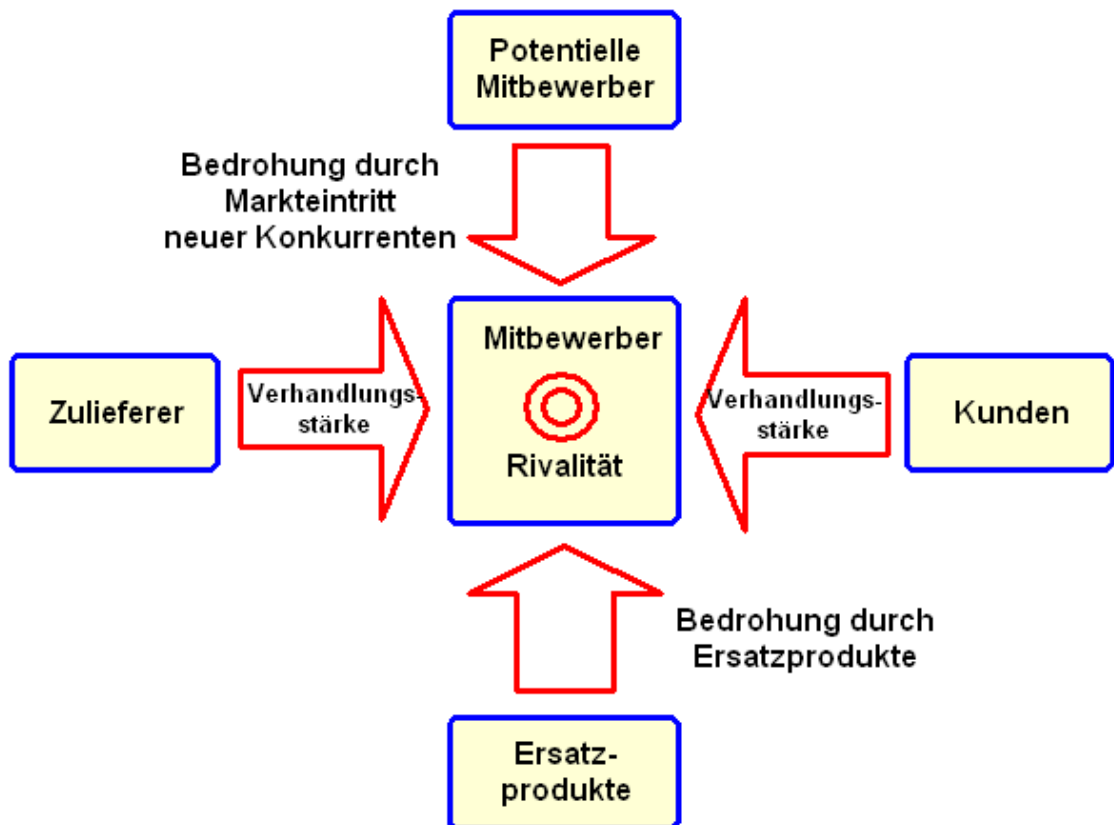


Abb. 15: Branchenstrukturanalyse „Porter's Five Forces“¹⁰⁰

6.2 Wettbewerb am Markt

Alle fünf befragten Unternehmen sind der Meinung, dass der Selfstorage-Markt im Großraum Wien keinesfalls als heiß umkämpft bezeichnet werden kann. Durch die verschiedenen Teilsegmente können unterschiedliche Kundenschichten bedient werden und so hält sich die Rivalität unter den etablierten Wettbewerbern stark in Grenzen.¹⁰¹

Einerseits gibt es den sehr stark am Markt etablierten Full-Service-Provider *MyPlace-Selfstorage*, der Indoor-Lagerräume und ein breites Sortiment an dazugehörigen Dienstleistungen anbietet. Der Geschäftsführer denkt, dass es sehr schwer zu sagen ist wie sich die Wettbewerbssituation am Markt mit den bestehenden Mitbewerbern am Wiener Markt entwickeln wird.¹⁰²

Ein anderes Konzept verfolgt die Firma *Easy Storage* welche sich auf die Vermietung von Containern in verschiedensten Größen spezialisiert hat. Dadurch, dass dieses Unternehmen kein Personal hat, und so seine Fixkosten sehr niedrig halten kann, sprechen sie

¹⁰⁰ Vgl. Wikipedia (2013), <http://de.wikipedia.org>

¹⁰¹ Vgl. Fachgespräche Billan, Brandner, Gerhardus, Jirosek, Kohn (2013)

¹⁰² Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

eher preissensible Kunden an, deren Wunsch es ist, so günstig wie möglich einen Lagerplatz zur Verfügung gestellt zu bekommen. Als weiteren Wettbewerbsvorteil sieht *Easy Storage* die Tatsache, dass die von ihnen verwendeten Lagercontainer jederzeit, auch kurzfristig, wieder verkauft werden könnten sollten sich die Kapazitätsanforderungen einmal reduzieren. Auch dieses Unternehmen fühlt sich momentan und in Zukunft keinem harten Wettbewerb ausgesetzt und betont, dass „die Kunden sehr glücklich bei *Easy Storage* sind und sich hier sicher fühlen“.¹⁰³

Wieder eine andere Nische haben *City Storage* und *Local Storage* gefunden. Sie adaptieren leer stehende Erdgeschossflächen in Altbauten im Zentrum der Stadt um sie als mietbare Lagerflächen anzubieten. Beide Unternehmen sind auch der Meinung, dass es in den nächsten Jahren keine Änderungen im Wettbewerbsverhalten, also keine Kämpfe am Markt, geben wird.¹⁰⁴

Zu guter Letzt bedient das Unternehmen *Dein Depot* vor den Toren Wiens jene Kunden, welche um des niedrigen Preises willen, auch eine längere Autofahrt in Kauf nehmen. Dieses Unternehmen ist auch der einzige Anbieter, welcher sich vorstellen kann, dass die Wettbewerbssituation in Zukunft schwieriger werden könnte.¹⁰⁵

6.3 Bedrohung durch potenzielle Mitbewerber

Das zweite Untersuchungsobjekt ist die *Bedrohung durch potentielle Mitbewerber*. Hier gehen die Meinungen etwas auseinander. *Easy Storage* denkt, dass neue Anbieter versuchen werden in den Markt einzutreten, dies aber nicht schaffen werden da es äußerst schwierig ist, geeignete Grundstücke für diese Art von Geschäft zu finden. Das wichtigste beim der Standortbestimmung von Selfstorageanlagen ist die verkehrsgünstige und zentrale Lage der Immobilie als auch die Tatsache, dass das Grundstück keiner anderen, lukrativeren Verwertungsmöglichkeit (z. B. Büros) zugeführt werden kann.¹⁰⁶

Das Unternehmen *City Storage* kann sich vorstellen, dass kleine Nischenanbieter noch eine Chance am Markt haben¹⁰⁷ und *Dein Depot* meint, dass die Wachstumsgrenze noch nicht erreicht ist, und so ein Eintreten neuer Mitbewerber wahrscheinlich ist.¹⁰⁸ *MyPlace-Selfstorage* kann hierzu keine Aussage treffen¹⁰⁹ und *Local Storage* denkt, dass eher keine neuen Anbieter auf den Markt drängen werden, es aber trotzdem möglich wäre. Chancen gäbe es hier eher für Nischenanbieter als für große Full-Service-Provider.¹¹⁰

¹⁰³ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

¹⁰⁴ Vgl. Fachgespräche Billan, Jirosek (2013)

¹⁰⁵ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

¹⁰⁶ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

¹⁰⁷ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

¹⁰⁸ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

¹⁰⁹ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

¹¹⁰ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

6.4 Verhandlungsmacht der Kunden

Eine weitere, den Markt beeinflussende Kraft, stellt die *Verhandlungsstärke der Kunden* dar. Hier sind sich alle fünf befragten Unternehmen einig, dass es keinen Verhandlungsspielraum für ihre Kunden gibt, außer der standardmäßigen Rabatte für z. B. Langzeitmiete.¹¹¹ Von Vorteil ist hier sicherlich, dass in der Kundenstruktur von Selfstorageanbietern generell keine Großkunden zu finden sind, sondern diese hauptsächlich von vielen *kleinen* Kunden geprägt ist, die noch dazu zu rund 80 % Privatkunden verkörpern. Die Risikostreuung bei den Kunden ist also in dieser Branche sehr stark ausgeprägt und gemeinsam mit der hohen Kapazitätsauslastung trägt diese auch zur geringen Verhandlungsmacht der Kunden bei. Die Verhandlungsmacht der Kunden ist also in der Praxis in dieser Branche so gut wie nicht bzw. nicht ausgeprägt.

6.5 Verhandlungsmacht der Lieferanten

Andererseits gibt es noch die *Verhandlungsstärke der Lieferanten*, welche die Attraktivität des beleuchteten Marktes stark beeinflusst. Der Begriff *Lieferant* muss in dieser Branche etwas weiter gefasst werden, denn das eigentliche Produkt, die Lagerfläche, kann natürlich nicht von einem Lieferanten bezogen werden.

Als Grundlage für das Geschäftsmodell dient ein geeignetes Grundstück in verkehrsgünstiger und oft zentraler Lage. Und genau diese zwei Eigenschaften zu vereinbaren ist laut allen befragten Unternehmen in Wien äußerst schwierig. Etwas leichter fällt dies den Betreibern von *Local Storage* und *City Storage*, die mit ihrem Konzept keine leer stehenden Grundstücke benötigen, sondern sich Altbauten (Zinshäuser) mit ungenutzten Erdgeschosslokalen bedienen.¹¹² Aber auch hier kann nicht jedes Gebäude adaptiert werden, da sich laut *Local Storage* ein Umbau erst ab einer verfügbaren Fläche von 300-350 m² rentiert. Dieser Anbieter hat nicht nur Immobilien die in seinem Eigentum stehen, sondern pachtet auch leer stehende Gebäude, wenn es keine Möglichkeit zum Kauf gibt.¹¹³

Die Verhandlungsmacht der Lieferanten ist bezüglich der Grundstücke, also nicht zu unterschätzen, vor allem deshalb, weil für Grundstücke in zentraler Lage in Wien sehr hohe Preise gezahlt werden.

Auch laut Aussagen von *Easy Storage* und *MyPlace-Selfstorage* ist es sehr schwierig geeignete Grundstücke zu finden.¹¹⁴ Vor allem *MyPlace-Selfstorage* gibt noch zu bedenken, dass nach einem geglückten Grundstückskauf der Abriss etwaiger alter Gebäude sowie der Bau der Selfstorageanlage finanziert werden muss und auch die Anlaufverluste einzukalkulieren sind. So ist es durchaus möglich, dass sich Kosten von 8-9 Mio. Euro pro Standort aufsummieren. Bei *MyPlace-Selfstorage* werden Grundstücke prinzipiell gekauft, doch man schreckt auch nicht davor zurück Grundstücke auf 60 Jahre zu pachten,

¹¹¹ Vgl. Fachgespräche Billan, Brandner, Gerhardus, Jirosek, Kohn (2013)

¹¹² Vgl. Fachgespräche Billan, Jirosek (2013)

¹¹³ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

¹¹⁴ Vgl. Fachgespräch Gerhardus, Kohn (2013)

wenn es die einzige Möglichkeit ist, an ein gutes Grundstück heranzukommen. Ein wichtiger Fakt ist, dass Grundstücke in der Regel nur alle 30 bis 50 Jahre auf den Markt kommen und man eventuell lange auf die nächste Gelegenheit warten muss.¹¹⁵

Aber nicht nur direkt in Wien sondern auch im Umkreis um Wien sind die Grundstückspreise im Steigen begriffen, so dass auch das Unternehmen *Dein Depot* Schwierigkeiten hat, geeignete und vor allem leistbare Grundstücke für ihre Expansion zu finden.¹¹⁶

Das einzige befragte Unternehmen, das einen Lieferanten nach herkömmlicher Auffassung vorzuweisen hat, ist *Easy Storage*, welches seine Container aus Übersee bezieht. Die Verhandlungsmacht dieses Lieferanten ist jedoch zu vernachlässigen, da er sehr leicht durch einen anderen der zahlreichen Anbieter ersetzt werden kann.¹¹⁷

6.6 Bedrohung durch Ersatzprodukte

Die letzte Kraft nach Porter ist die *Bedrohung durch Ersatzprodukte*. Hier sehen *MyPlace-Selfstorage*, *Easy Storage* und *City Storage* auch für die Zukunft keinerlei Bedrohungen für ihr Geschäftsmodell.¹¹⁸ *MyPlace-Selfstorage* begründet seine Meinung damit, dass Selfstorage allgemein ein sehr junges Phänomen ist und beim Produktlebenszyklus erst am Anfang stehe¹¹⁹ wohin gehend *Easy Storage* als Begründung angibt, dass es in der Natur der Menschen liegt, Dinge zu sammeln und zu horten.¹²⁰

Dein Depot sieht auch keine drohende Gefahr durch Ersatzprodukte und könnte sich nur vorstellen, dass die Wirtschaftslage sich soweit verschlechtern könnte, dass sich Kunden den Luxus von zusätzlichem Stauraum nicht mehr leisten können bzw. wollen und dass die Kosten für Transport so viel teurer werden, dass es sich nicht mehr rechnet, Güter weiter weg vom Wohnort zu lagern.¹²¹

Local Storage sieht Neubauten mit größeren Grundrissen und trockeneren Kellern als potenzielle Bedrohung für sein Geschäft. Auch hat man hier bemerkt, dass die jüngere Generation nicht mehr so sehr an Gegenständen hängt wie ältere Generationen, und die so genannte *Wegwerfgesellschaft* eine Gefahr darstellen könnte. Zu beachten gibt es hier außerdem, dass 50 % der Kunden dieses Anbieters über 50 Jahre alt sind und vor allem ältere Personen auch oft im Alltag nicht mehr uneingeschränkt mobil sind und so auch der Weg ins Selfstorage-Zentrum zu mühsam werden könnte.¹²²

¹¹⁵ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

¹¹⁶ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

¹¹⁷ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

¹¹⁸ Vgl. Fachgespräch Gerhardus, Jirosek, Kohn (2013)

¹¹⁹ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

¹²⁰ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

¹²¹ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

¹²² Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

6.7 Dynamik des Marktes

Um nun die Dynamik des Marktes besser veranschaulichen zu können, werden diese fünf Kräfte nun mit dem Lebenszykluskonzept kombiniert und die zutreffenden Phasen in der nachfolgenden Tabelle farbig hervorgehoben.

Lebenszyklusphase	Einführung	Wachstum	Reife	Rückgang
Wettbewerb am Markt	gering, da die Ungewissheit sehr groß ist	zunehmende Abhängigkeit, aber es können sich noch alle verbessern	oligopolistisches Verhalten ohne Wettbewerbskampf	ist Austritt oder Verlagerung nicht möglich, folgt hohe Rivalität
Bedrohung durch neue Wettbewerber	Unsicherheit und Risiko der Innovation als Eintrittsbarriere	Eintritt vieler neuer Wettbewerber	Neueintritt nur unter günstigen Kostenbedingungen	Eintritt ist relativ unattraktiv
Verhandlungsmacht der Abnehmer	hoch	gering	Ansteigend	hoch
Verhandlungsmacht der Lieferanten	gering	ansteigend	Hoch	gering
Bedrohung durch Substitutionsprodukte	hoch	gering	Ansteigend	hoch
Schwerpunkt des strategischen Verhaltens	Forschung & Entwicklung	Marketing	Effektivität in Produktion und Absatz	Kostenkontrolle
Gewinnpotenzial	niedrig	hoch	normal	zunehmender Druck

Tab. 4: Entwicklung von Struktur und Verhalten im Lebenszyklus einer Branche¹²³

In dieser Tabelle ist nun sehr gut ersichtlich, dass sich die Selfstorage-Branche zwischen der Wachstums- und Reifephase befindet. Da die Bedrohung aller fünf Wettbewerbskräfte als gering einzustufen ist und daher die Möglichkeit nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen auf diesem Markt relativ einfach ist, kann diese Branche als äußerst attraktiv beurteilt werden.

¹²³ Vgl. Müller-Stewens/Lechner (2005), S. 146

7. Fazit und Ausblick

In diesem Kapitel wird nun das zentrale Forschungsthema „Wie sieht die Lagerflächen-situation im Großraum Wien aus?“ anhand der Detailfragen zusammengefasst und ein Ausblick der zukünftigen Entwicklung des Selfstorage-Marktes gegeben.

Forschungsfrage 1: Welche Marktstruktur ist zu erkennen?

In Kapitel 5 wird die Struktur der Selfstorage-Branche nach den fünf Wettbewerbskräften von Porter analysiert. Dabei kommt man zum Schluss, dass der Markt im Großraum Wien nur sehr wenig umkämpft ist. Dies liegt hauptsächlich daran, dass sich alle Anbieter auf eine gewisse Art und Weise spezialisiert haben und es dadurch kaum zu Überschneidungen der angesprochenen Kundenschichten kommt. Die Bedrohung durch potenzielle Mitbewerber wird als gering eingestuft, da nur kleineren Nischenanbietern eine Marktchance zuzusprechen ist.

Abgesehen von standardmäßig vergebenen Rabatten für Langzeitkunden kann die Verhandlungsmacht der Kunden als sehr begrenzt betrachtet werden.

Die Verhandlungsmacht des Lieferanten muss in dieser Branche weiter gefasst werden, da es hier nicht den klassischen Lieferanten gibt, sondern den Anbieter von Grundstücken, die sich zum Teil in zentraler Lage aber auch rund um Wien befinden können. Von den steigenden Grundstückspreisen in dieser Region sind aber alle Lagerflächenanbieter gleichermaßen betroffen.

Die fünfte Kraft nach Porter ist die Bedrohung durch Ersatzprodukte. Hier sind vor allem eine sich verschlechternde Wirtschaftslage aber auch Neubauten mit größeren Stauräumen für den Markt negativ beeinflussende Faktoren.

Aktuell befindet sich der Markt am Übergang von der Wachstums- in eine Reifephase, was zur Folge hat, dass sich der Neueintritt für Mitbewerber erschwert und sich das Gewinnpotenzial normalisiert.

Forschungsfrage 2: Welche Value-Added-Services werden angeboten?

Die von den einzelnen Mitbewerbern angebotenen Value-Added-Services werden im Detail in Kapitel 4.1 beschrieben.

Die meisten Services drehen sich dabei um das Thema Sicherheit. Hier reicht die Angebotspalette von mit Alarmanlagen gesicherten Räumlichkeiten, die nur zu bestimmten Zeiten betreten werden dürfen, über Rund-um-die-Uhr-Videoüberwachung bis hin zu speziell beauftragten Sicherheitsdiensten. Ein Anbieter stellt seinen Kunden auch Hochsicherheitsdepots für Kunstobjekte zur Verfügung. Zusätzlich können bei Bedarf auch Ausstellungsräume für Einzelpräsentationen angemietet werden.

Sofern nicht gleich inkludiert, werden oft auch Versicherungen mit unterschiedlichem Versicherungswert und Selbstbehalt mitangeboten.

Je nach Belieben oder Anforderungen an das Lagergut können Lagerräume nicht-einsehbar, versperrbar, besonders sauber, trocken, frostsicher und temperaturkonstant sein.

Da es besonders naheliegend in dieser Branche ist, wird auch gern auf diverse Kooperationspartner für Umzug, Mietwagen, Regalaufbau und Entsorgung verwiesen.

Einen außergewöhnlichen Mehrwert stellt auch der Service dar, der auf die Aktenlagerung für Unternehmen abzielt. Hier können bei Bedarf als Zusatzdienstleistung Unterlagen (Akten, Datenträger, Belege) auf 7 Jahre begrenzt eingelagert und nach Verstreichen dieser gesetzlichen Frist auch gleich automatisch entsorgt werden.

Ein im heutigen Internet-Zeitalter ideales Angebot ist die Möglichkeit, alle wichtigen Geschäftsfälle online zu erledigen. Das geht so weit, dass für Neukunden die Code-Vergabe des elektronischen Zahlenschlosses, welches den neu gemieteten Raum abschließt, online erfolgt.

Viele Lagerflächenanbieter offerieren ihren Kunden diverses Verpackungsmaterial vor Ort, um die Artikel optimal einlagern zu können.

Einen besonderen Service gibt es auch zur Lagerung von Wein. Dabei werden speziell klimatisierte Weinlager in verschiedensten Größen angeboten, die mit einer mikroprozessorgesteuerten Regelung von Temperatur und Luftfeuchte aufwarten. Für optimale Bedingungen sorgt dazu noch ein regelmäßiger Luftaustausch. Obendrein werden die Raum- und Flaschentemperatur sowie die Luftfeuchtigkeit aufgezeichnet.

Kurz zusammengefasst sind speziell die angebotenen Value-Added-Services für jeden Marktteilnehmer ein wichtiges Merkmal sich von den Mitbewerbern abzuheben.

Forschungsfrage 3: Welche Strategien sind beim Pricing zu erkennen?

Im Kapitel 3.3 wird das Thema Pricing in der Tiefe behandelt. Grundsätzlich sind drei Dimensionen zu erkennen, welche die Preisbildung beeinflussen.

Wie zu erwarten sind dabei die zwei wichtigsten Faktoren die Größe und die Lage des Selfstorage-Abteils. Mit Zunahme der Lagerraumgröße verringert sich der Preis je Quadratmeter. Analog dazu sinken die Quadratmeterpreise mit zunehmender Entfernung zum Stadtzentrum.

Wie in vielen anderen Branchen üblich werden auch im Selfstorage-Bereich treue Langzeitkunden mit Preisnachlässen belohnt.

Ein besonderes Merkmal der Preispolitik dieses Marktes ist allerdings, dass oft vierwöchentlich und nicht monatlich abgerechnet wird. Durch diese Maßnahme erhöht sich die Anzahl der Mietperioden auf 13 statt der in anderen Branchen sonst üblichen 12 Monatsmieten. Dies führt zu wichtigen Mehreinnahmen auf die kaum ein Lagerflächenanbieter verzichten möchte.

Forschungsfrage 4: Wie sieht die zukünftige Entwicklung in dieser Branche aus?

Das generell rasante Wachstum des Selfstorage-Marktes in Europa wird mit ziemlicher Sicherheit auch in Zukunft noch einige Jahre anhalten, was auf verschiedene Trends zurückzuführen ist.

So sind die Grundrisse von Wohnungen häufig nicht den heute vorherrschenden Familien- und Haushaltsformen und so den Anforderungen ihrer Bewohner angepasst. Dies macht eine Anpassung an veränderte Lebenssituationen innerhalb der gleichbleibenden Wohnung schwierig. Auch die steigende Mobilität wirkt sich auf einen veränderten Bedarf an Wohn- und Stauraum aus, so dass flexible Selfstorage-Lösungen immer mehr an Bedeutung gewinnen werden. In der Lebensführung vieler Personen spielen private Besitztümer vor allem in Bezug auf Präsentation und Inszenierung von sich selbst und der Wohnung eine wichtiger werdende Rolle. Der Konsum von Gütern und deren Besitz festigt die eigene Identität und macht es schwierig, sich von persönlichen Gütern zu trennen.¹²⁴

Für Unternehmen und private Anleger wird der Selfstorage-Markt auch in Zukunft noch interessant sein, da Selfstorage-Anlagen als äußerst risikoarme Anlage gelten. Durch die hohe Anzahl an Mietverträgen und die Tatsache, dass durchschnittlich 70 Prozent der Flächen an Privatleute vermietet werden, haben Selbstlagerzentren eine hohe Risikostreuung und damit ein für Anleger attraktives Risikoprofil.¹²⁵

Auch die Aussichten auf hohe Erlöse sind für Anleger und Unternehmer ein Grund diesem Markt zu vertrauen. Im Jahr 2010 lagen die Durchschnittsmieten für Lagerboxen bei 24 Euro pro Quadratmeter, in stark nachgefragten Lagen waren sogar Spitzenmieten von mehr als 50 Euro pro Quadratmeter in deutschen Städten möglich. Zum Vergleich wurden in Münchner Büros Höchstmieten von rund 30 Euro pro Quadratmeter bezahlt. Auch die Baukosten für ein Selbstlagerhaus liegen mit weniger als 900 Euro je Quadratmeter unter den Baukosten von Wohnimmobilien, welche mit Werten zwischen 1.000 und 1.500 Euro veranschlagt werden können.¹²⁶

Zu guter Letzt erhöht die zunehmende Nachfrage nach Wohnungen in Großstädten die Mieten in Ballungsräumen. Dies führt dann dazu, dass sich Mieter nur noch jene Wohnfläche leisten, die sie auch unbedingt benötigen. Die Nachfrage nach externem Stauraum wird sich so noch verstärkt.¹²⁷

Der Selfstorage-Markt in Österreich und im Speziellen im Großraum Wien ist noch sehr jung und es sind noch wenige Anbieter, im Vergleich mit den USA oder Großbritannien, am Markt. So wie in ganz Europa, ist auch im Großraum Wien in der Selfstorage-Branche noch ein deutlicher Wachstumstrend zu spüren.

¹²⁴ Vgl. Keckeis (2012), zitiert in: MyPlace-SelfStorage (2013), <http://presse.myplace.eu>

¹²⁵ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 126f

¹²⁶ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 127

¹²⁷ Vgl. Gadzaldi (2010), S. 127

Alle interviewten Firmen geben an, dass seit Bestehen ihres Unternehmens ein stetiges Wachstum, sowohl beim Umsatz als auch bei den angebotenen Lagerflächen, zu beobachten ist.¹²⁸ *City Storage* eröffnete 2006, 2008, 2009 und 2012 jeweils einen neuen Standort.¹²⁹ Bei *MyPlace-Selfstorage* kommt alle 18 Monate eine neue Anlage hinzu¹³⁰ und *Local Storage* konnte nach der Eröffnung des ersten Standortes 2009 schon 2011 weitere Lagerräume in einem anderen Altbau anbieten.¹³¹

Die durchschnittliche Auslastung der Lagerflächen ist über die Branche hinweg gesehen, sehr hoch. *Easy Storage* bezeichnet seine Auslastung sogar als „sehr hoch“ und „könnte nicht höher sein“. Es sollen auch in den nächsten Monaten weitere Container aufgestellt werden, die dann, laut der Einschätzung von Herrn Kohn, auch innerhalb weniger Monate vermietet sein werden.¹³² Auch bei *City Storage* sind drei der vier Standorte zu 100 % ausgelastet. Der vierte Standort wurde erst 2012 eröffnet und ist deshalb noch nicht an seine Kapazitätsgrenzen gestoßen.¹³³ *Dein Depot* kann mit einer Auslastung von 80-90 % aufwarten.¹³⁴ Und ähnlich sieht es bei *Local Storage* mit 95-100 % beim ersten Standort und 70-80% Auslastung beim zweiten Standort aus.¹³⁵ Bei *MyPlace-SelfStorage* wurde eine Auslastung von 60% genannt, welche sich aber auf die ganze Unternehmensgruppe, also auch Standorte in Deutschland und der Schweiz, bezieht. Ideal wären aber, laut Herrn Gerhardus, 90 % um immer noch Kapazität für neue Kunden zu haben.¹³⁶

Die zukünftige Entwicklung des Selfstorage-Marktes im Großraum Wien, sehen alle befragten Unternehmen durchwegs positiv. *Dein Depot* meint, dass „die Branche noch weiter boomen wird und auch in Zukunft noch mehr Flächen angeboten werden. Die Preise werden wegen des Überangebots fallen.“ Dieses Unternehmen hat vor, in Zukunft auch in anderen Städten Standorte zu eröffnen.¹³⁷

Auch *City Storage* erwartet noch weiteres Wachstum und neue Anbieter auf dem Markt aufgrund des starken Zuzuges in die Stadt. Eine Expansion in andere Städte ist hier nicht geplant. Bezüglich der Preise wurde die Aussage getätigt, dass diese lange Zeit gleich geblieben sind und deshalb vor kurzem erst leicht angehoben worden sind.¹³⁸

Das Unternehmen *Easy Storage* vermutet ebenfalls, dass in Zukunft noch mehr Lagerflächen in Wien angeboten werden könnten. Eine Expansion in andere Städte wurde einmal kurz überlegt, aber die Idee dann doch wieder auf Eis gelegt. Zur zukünftigen Preisentwicklung konnte keine Aussage getroffen werden.¹³⁹

¹²⁸ Vgl. Fachgespräche Billan, Brandner, Gerhardus, Jirosek, Kohn (2013)

¹²⁹ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

¹³⁰ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

¹³¹ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

¹³² Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

¹³³ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

¹³⁴ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

¹³⁵ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

¹³⁶ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

¹³⁷ Vgl. Fachgespräch Brandner (2013)

¹³⁸ Vgl. Fachgespräch Jirosek (2013)

¹³⁹ Vgl. Fachgespräch Kohn (2013)

Local Storage möchte mit seiner Geschäftsidee ebenfalls nur in Wien bleiben, da es hier im Zentrum noch genug leere Erdgeschossflächen gibt, welche zu Selfstorage-Abteilen umgebaut werden könnten. Der erwartete Zuwachs bei der Nachfrage wird laut diesem Unternehmen aber nur noch gering ausfallen, da neue Wohnungen schon größere und trockenere Keller inkludiert haben. Dies ist auch der Grund, warum dieses Unternehmen am Stadtrand nur wenige Neukunden gewinnen kann. Was die Mietpreise für Lagerflächen betrifft erwartet man hier für die Zukunft nur Preisanpassung in Höhe der Inflation.¹⁴⁰

Keine konkrete Aussage bezüglich der zukünftigen Entwicklung der Preise und Lagerflächen des Selfstorage-Marktes im Großraum Wien konnte von der Firma *MyPlace-SelfStorage* getroffen werden. Hier vermutet der geschäftsführende Gesellschafter Herr Gerhardus aber, dass „eventuell alles so bleibt wie es ist“. Der Expansionsplan dieses Unternehmens sieht vor keine neuen Standorte in anderen Städten zu eröffnen, sondern in den bereits vertretenen Städten zu bleiben und dort die Kapazitäten zu erhöhen.¹⁴¹

¹⁴⁰ Vgl. Fachgespräch Billan (2013)

¹⁴¹ Vgl. Fachgespräch Gerhardus (2013)

8. Abstract

The principal objective of this thesis is to analyze the storage market in the metropolitan area of Vienna. The emphasis is drawn on the storage possibilities for private persons and little companies.

On the one hand this paper examines the companies that operate on the market and helps to get an impression of the distribution of their market shares and the different ways how companies serve the market with their products and price strategies.

On the other hand this study investigates also the demand side. It shows the typical client structure of a storage company and moreover the results of a carried out face-to-face survey of potential clients.

Furthermore, this paper includes an industry structure analysis according to “Porter’s Five Forces” that shows how attractive the storage branch around Vienna is. Five experts of selfstorage companies in and around Vienna have been interviewed in order to receive information about the bargaining power of suppliers, the bargaining power of customers, the threat of new entrants, the threat of substitute products and the competitive rivalry within the industry.

Finally, this paper closes with a short summary of the past and future development of the selfstorage market in the United States, in Europe and especially in Austria.

Literaturverzeichnis

Absolut Lagerservice (2013): Absolut Lagerservice, in: <http://www.absolutlagerservice.at> (8.4.2013)

Boerse-Express.com (2005): BoerseExpress.com, NEW Business bei Selfstorage, in: <http://www.boerse-express.com/pages/430588> (19.3.2013)

Boerse-Express.com (2012): Boerse-Express.com, MyPlace-Selfstorage schließt Geschäftsjahr mit 20% Wachstum ab, in: <http://www.boerse-express.com/cat/pages/1282664/fullstory> (19.3.2013)

Dein Depot (2013): Dein Depot, in: <http://www.deindepot.at/> (19.3.2013)

Diskont Depot (2013): Diskont Depot, in: <http://www.diskontdepot.at/> (19.3.2013)

Easy Storage (2013): Easy Storage, in: <http://www.easy-storage.at/> (19.3.2013)

Eidlhuber (2011): Eidlhuber, M.: Im Stauraum des Lebens, in: <http://derstandard.at/1303950599567/Reportage-Selbstlagerzentren-Im-Stauraum-des-Lebens> (17.3.2013)

Gadzali (2010): Gadzali, M.: Selfstorage – Nische mit Potenzial, in: Immobilien & Finanzierung, Der langfristige Kredit 04 vom 15.2.2010, S.126

Gian-Philip, A. (2011): Raus aus dem Haus, rein in die Box, in: Heilbronner Stimme vom 12.4.2011, S. 9

HS Art Storage (2013): HS Art Storage, in: <http://www.hsartstorage.com/> (20.3.2013)

Jetzke, S.: Grundlagen der modernen Logistik, 1. Aufl., München 2007

Kekeis, C.: Selfstorage: Eine soziologische Untersuchung des Bedarfs nach zusätzlichem Lagerraum im Kontext der Pluralisierung der Lebensstile, Wien 2012

K.I.V. Immobilienvermietungs GmbH (2013): K.I.V. Immobilienvermietungs GmbH, in: <http://www.containerbox.at/> (20.3.2013)

Kummer, S.: Kurs II: Logistikmanagement, Wien 2011

Localstorage.at (2013): Localstorage.at, in: <http://www.localstorage.at/> (20.3.2013)

Mein-Lager24 (2013): Mein-Lager24, in: <http://www.mein-lager24.at> (25.3.2013)

Mike´s BOX (2013): Mike´s BOX, in: <http://www.mikesbox.at/> (19.3.2013)

Müller-Stevens, G./Lechner, C.: Strategisches Management, 3. Auflage, Stuttgart 2005

Myplace-SelfStorage (2013): Myplace-Selfstorage in:
<http://www.myplace.at/> (18.3.2013)

Myplace-SelfStorage (2013): Myplace-Selfstorage, in:
<http://presse.myplace.eu/index.php?id=109> (8.4.2013)

Mytoday (2013): Selfstorage Anbieter liegen im Trend, in:
<http://www.mytoday.at/selfstorage-anbieter-liegen-im-trend/> (2.4.2013)

Offlimit-Storage.at (2013): Offlimit-Storage.at, in:
<http://www.offlimit-storage.at/> (20.3.2013)

o.V. (2010): o.V.: Deutschland lagert aus – mit zweistelligen Renditen, in: Immobilien Zeitung, Nr. 38 vom 23.9.2010, S. 15

o.V. (2012): o.V.: Gute Geschäfte mit dem Platzmangel, in: Salzburger Nachrichten, Nr. 183 vom 8.8.2012, S. 14

o.V. (2013): o.V.: Platz..., in: Kurier (Österreich) vom 26.1.2013, S. I50

Pfohl, H.: Logistiksysteme, 8. Aufl., Berlin 2010

Selbstlagerbox (2013): Selbstlagerbox, in: <http://www.selbstlagerbox.de/> (20.3.2013)

Self Storage Association United Kingdom (2013): History of industry, in:
<http://www.ssauk.com/useful-information/history-of-the-industry/> (20.4.2013)

Steinebach, O. (2007): Mehr Platz in der Wohnung, in: Kölner Stadtanzeiger vom 15.8.2007

Verein Netzwerk Logistik (2013): Verein Netzwerk Logistik - Lagermanagement, in:
<http://www.vnl.at/Lagermanagement.330.0.html> (4.4.2013)

Wiedersich, R. (2010): 100 Prozent Auslastung sind nicht optimal, in: TOP-Gewinn, Nr. TOP-Gewinn-06a/10 vom 15.6.2010, S. 42

Wikipedia (2013): Wikipedia - Branchenstrukturanalyse, in:
<http://de.wikipedia.org/wiki/Branchenstrukturanalyse> (7.7.2013)

Fachgespräche

Fachgespräch Billan (2013): Herr Billan, Leitender Angestellter von *Local Storage*, am 15.5.2013

Fachgespräch Brandtner (2013): Christoph Brandtner, Geschäftsführer von *Dein Depot*, am 14.5.2013

Fachgespräch Gerhardus (2013): Martin Gerhardus, Geschäftsführer von *My Place*, am 14.5.2013

Fachgespräch Jirosek (2013): Herr Jirosek, Angestellter von *City Storage*, am 14.5.2013

Fachgespräch Kohn (2013): Jonathan Kohn, Store Manager von *Easy Storage*, am 5.5.2013