

Myplace: 61 Millionen Euro für den Filialnetz-Ausbau

Der Selfstorage-Anbieter Myplace ist weiter auf Expansionskurs: Mehrere neue Filialen sollen in Berlin, Offenbach und Mainz entstehen. Insgesamt 61 Millionen Euro pumpt das Unternehmen in den Ausbau seines Netzwerks.

Myplace hat sich seit seinem Marktstart 1999 mit insgesamt 130.000 Kunden sowie einem Marktanteil von 32 Prozent (gemessen an aktiven Standorten) längst zum Branchen-Marktführer in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) aufgeschwungen. Das Unternehmen vermietet derzeit knapp 33.000 Lagerabteile in 37 Häusern in den Großstädten Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Wiesbaden, Stuttgart, Nürnberg, Wien, Graz, Linz und Zürich.

Mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 61 Millionen Euro für Entwicklung und Errichtung der vier neuen Filialen in Berlin-Pankow, Berlin-Spandau, Stuttgart (jeweils Eröffnung im März/April) und Wien-Sankt Marx (Eröffnung September) sowie der drei neu erworbenen Liegenschaften in Berlin-Neukölln, Offenbach und Mainz wird das bestehende Filialnetz von Myplace in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf insgesamt 44 Lagerhäuser ausgebaut. Noch in diesem Jahr wird in Berlin-Neukölln und in Offenbach mit dem Umbau bestehender Gebäude begonnen und in Mainz ein Neubau errichtet.

Myplace verfolgt dabei einen einfachen Plan: „Unser Ziel ist es, dass die Bewohner der Myplace-Regionen von jedem beliebigen Punkt der Stadt in zehn Minuten einen unserer Standorte erreichen können“, erklärt Martin Gerhardus, geschäftsführender Gesellschafter von Myplace. Eine derart große Investition ist selbst für einen Riesen wie Myplace nicht aus der Portokasse zu tragen. Myplace erlaubt sich die Expansion „auf Grund des stabilen Wachstums am Selfstorage-Markt im deutschsprachigen Europa



Myplace „durchschnittlich“ betrachtet: Der Neubau einer Filiale kostet sechs bis sieben Millionen Euro, ist rund 7.500 Quadratmeter groß und bietet zwischen 800 und 1000 Abteile von ein bis 50 Kubikmeter.

und des wirtschaftlichen Erfolgs von Myplace in den ersten sechs Monaten unseres Geschäftsjahres“, teilt der

Storage-Anbieter mit. Zum Hintergrund: Myplace meint damit den Zeitraum von Mai bis Oktober 2015.

Myplace und die Möbelspediteure

Wer seine Lagerräume Kunden zur Vermietung anbietet, sorgt in der Regeln dafür, dass diesen mehrere Wege zur Verfügung stehen, wie denn das Lagergut in die Boxen gelangt. Im Falle von Myplace gibt es an jedem Standort (neben der Möglichkeit, bereits online direkt einen Leih-Lkw zu buchen) eine exklusive Partnerschaft mit jeweils zwei Transportdienstleistern. Hauptsächlich finden sich unter diesen regionalen Partnern Kleintransporteure und aufgebohrte Haus-

meisterdienste, die um Neukunden zumeist durch Briefkastenwerbung und mit Baustellenplakaten buhlen, allerdings haben auch einige wenige leistungsstarke Umzugsunternehmen wie etwa „Die starken Männer“ in München (siehe **der möbelspediteur** 05.2014) oder die Möbelspedition Kassner aus Stuttgart Verträge mit dem Storage-Riesen abgeschlossen. Über die Verträge herrscht Stillschweigen. Jedoch würden mehr Spediteure von dieser Klasse Myplace gut tun.