

Mit aktuell 41 Standorten, bald 49, ist MyPlace heute der größte Anbieter von Self-Storage in Mitteleuropa



## Martin Gerhardus, MyPlace

„Eine gute Partnerschaft hat dieselben Voraussetzungen wie eine Ehe. Sie soll lange dauern und man muss einiges aushalten können.“

# Mit SELFSTORAGE zum „Selfman“

Martin Gerhardus hat gut lachen. Zwar nicht alleine, sondern nur dank starker Partner, wie er betont, hat er sich zu einem erfolgreichen Unternehmer und MyPlace zu einem europäischen Marktführer gemacht.

VON FRIEDRICH RUHM

– wenn man das darf, ist das schon ein großes Privileg.“ Europapier hatte er in Osteuropa zum Marktführer gemacht, bei MyPlace wurde der Markt gleich miterfunden. Denn 1999 war Self Storage, also das „Selbst-Einlagern“, in Österreich noch kein Begriff.

### Anfängerfehler ohne Folgen

Die Geschichte von MyPlace beginnt an einem Zaun in Langenzersdorf, wo ein Freund des späteren Mitgründers Heinrich Hoyos, der Unternehmer Paul Rankine, eine Go-Kart-Halle besaß. Auf der anderen Seite bot der Nachbar kleine Lagerabteile zu mieten an. Als Rankine nach Preisen und Ver-

fügarkeit fragte, wurde er auf eine lange Warteliste verwiesen – eine Marktlücke! Ganz offensichtlich.

Gerhardus, der zu dieser Zeit „in die Frantschach“ hätte wechseln sollen, war ebenso Feuer und Flamme wie Hoyos und Rankine: „In der Folge hat sich die Idee materialisiert und wir haben festgestellt, dass es Self Storage wie in den USA bei uns nicht gibt.“ Also ging man ans Werk und wusste anfangs „nichts Besseres, als gegenüber von unserem Wettbewerber aufzusperren“, gesteht Gerhardus: „Das ist ein Standort, den wir heute nicht mehr machen würden, weil er für unser Konzept zu weit draußen ist.“ Trotzdem hat man ihn noch, und das in gutem Einvernehmen mit dem Nachbarn, so Gerhardus. ▶

▶ Schauen Sie, was Ihr Nachbar macht, und hören Sie auf gute Freunde. Bei Martin Gerhardus hat das jedenfalls dazu geführt, dass er nach einer erfolgreichen Karriere als Berater und Manager auch noch als Unternehmer durchstarten konnte. Für ihn eine Auszeichnung, die er mit Europapier und als Mitgründer von MyPlace erleben durfte. Gerhardus: „Zweimal einen Markt gestalten und ein wesentlicher Spieler zu werden

Foto: Ernst Kainerstorfer

## Über Martin Gerhardus

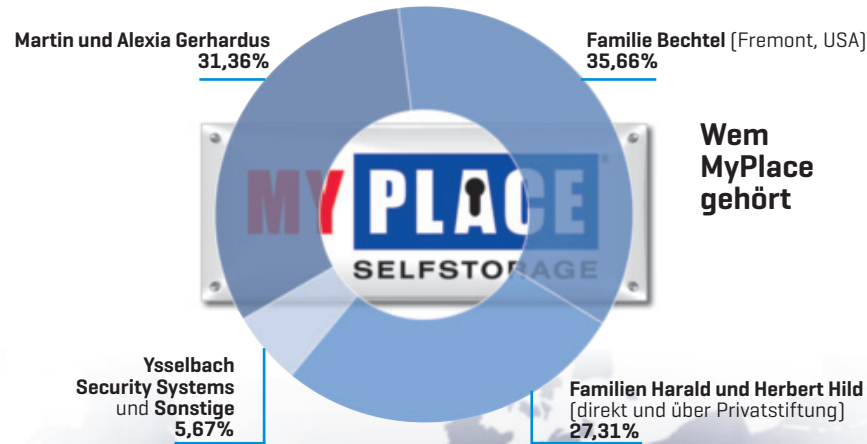
Als geschäftsführender Gesellschafter ist Martin Gerhardus [53] nicht nur Mitgründer von MyPlace, sondern war auch deren erster

Mitarbeiter: „Die ersten ein- einhalb Jahre habe ich selbst hinter der Budel gesessen und gemeinsam mit einer Kollegin Lager vermietet.“

Davor war er Unternehmensberater bei einem Spin-off von Boston Consulting und Manager bei Frantschach und Europapier, die er im Papiergroßhandel in Osteuropa zum Marktführer machte.

Privat ist er mit Alexia Gerhardus verheiratet, die als PR-Spezialistin auch die Öffentlichkeitsarbeit von MyPlace verantwortet. Gemeinsam haben die beiden vier Kinder.

► Martin Gerhardus, MyPlace



Wem MyPlace gehört

Deutschland der Städte wegen

Der ursprüngliche Plan der Gründer sah vor, dass MyPlace mit Wien und den größeren Landeshauptstädten irgendwann so auf zehn Standorte kommen könnte. Graz kam schneller als gedacht. Dort hatten die beiden Unternehmerbrüder Harald und Herbert Hild ein altes Lagergebäude und dieselbe Idee wie MyPlace. Gerhardus: „Also haben wir gesagt, machen wir das gemeinsam.“ Die Hilds wurden Mitgesellschafter.

In Graz kam das Lagerbusiness jedoch nur schleppend ins Laufen, was die Partner zu der Schlussfolgerung veranlasste: „Vielleicht brauchen wir Städte, die mehr als 500.000 Einwohner haben.“ In Österreich außerhalb Wiens nicht vorhanden, kamen die MyPlace-Partner daher auf München und damit auf Deutschland. Gerhardus: „Nachdem wir dann in München erfolgreich waren, wussten wir, dass der Markt grundsätzlich unser Produkt annimmt.“

Da traf es sich ideal, dass die Immofinanz gerade zu viel Geld hatte und investieren wollte. Gerhardus: „2005 hat sich die Immofinanz im Zuge einer Kapitalerhöhung beteiligt. Damit konnten wir dann die große Expansion nach Deutschland starten.“ 2011 wurde der 30-Prozent-Anteil der Immofinanz im Zuge deren Restrukturierung von den Ur-Gesellschaftern für 34 Millionen Euro zurückgekauft.

In D-A-CH die Nummer eins

Mit Stand März 2017 betreibt MyPlace 41 Standorte in Österreich, Deutschland und der Schweiz mit einer vermietbaren Fläche von insgesamt 330.000 Quadratmetern. Der jüngste wurde erst Ende Jänner in Wien-Erdberg eröffnet, acht weitere – alle in Deutschland – sind in Bau und sollen bis 2018 aufsperrten. Gerhardus: „In deutschen Ballungsräumen sehen wir jedenfalls noch Potenzial. In Wien glauben wir, dass der Markt aktuell gut abgedeckt ist.“

Damit ist MyPlace der größte Self-Storage-Anbieter in Mitteleuropa. Über die deutschsprachige D-A-CH-Region will man aber nicht hinauswachsen. Gerhardus: „Wir glauben, dass dieser

Die Welt von MyPlace

- Operative Filialen ●
- Filialen in Bau ●
- Filialen in Planung ○

Mit in Summe knapp 140 Mitarbeitern, aktuell 41 operativen Standorten und 28.000 Kunden erwirtschaftet MyPlace einen Umsatz von 45 Millionen Euro



Die starken Partner hinter MyPlace

Am Anfang von MyPlace standen Martin Gerhardus, Heinrich Hoyos und Paul Rankine, denen sich sehr bald die beiden Brüder Harald und Herbert Hild anschlossen. Allesamt gestandene Unternehmer- bzw. Managerpersönlichkeiten mit einem „Trackrecord“ und einer „hohen Kreditibilität bei den Banken“, so Gerhardus. Er ist überzeugt, dass die Unternehmung SelfStorage gerade wegen dieser Partnerschaft zum Erfolg führte: „Gute Partner sind, wenn sie gut sein sollen, starke Persönlichkeiten mit Pros und Cons. Aber wenn man das konstruktiv managt, kann man aus so einer Partner-

schaft das meiste rausholen.“ Wie man das am besten macht? Gerhardus: „Eine gute Partnerschaft hat dieselben Voraussetzungen wie eine Ehe. Sie soll lange dauern und man muss einiges aushalten können. Dazu braucht es Respekt und Rituale, um sie zu pflegen.“

Ausgenommen des Flirts mit der Immofinanz und des Ausscheidens von Heinrich Hoyos, der aus gesundheitlichen Gründen seine Anteile 2012 an die Unternehmerfamilie Bechtel aus den USA (dort das siebentgrößte Privatunternehmen) veräußerte, soll sich an der „Ehe“ hinter MyPlace auch so bald nichts ändern.

► Auch nicht einfach war es, jemanden zu finden, der SelfStorage so bauen konnte, wie man es in den USA gesehen hatte. Gerhardus: „Wir haben schließlich einen australischen Unternehmer gefunden, der uns das gebaut hat. Mit Material und Arbeitern aus Australien.“

Weit leichter war dafür der erste Mitarbeiter gefunden: Gerhardus selbst, der sich gerne an den Start zurückernert. „Das war vielleicht sogar die schönste Zeit, weil man was Neues macht, Menschen trifft, die ein Problem haben, das man löst . . .“

Foto: MyPlace-SelfStorage



Foto: MyPlace-SelfStorage/2008 nash-photography/Andrea Nash



Erst Ende Jänner wurde in der Litfaßstraße 10 in Erdberg die bereits elfte Filiale von MyPlace in der Bundeshauptstadt eröffnet. Wien ist nach Einschätzung von Gerhardus damit vorerst abgedeckt

Für die Kunden von MyPlace hat ihr Lager und der Kontakt mit den Mitarbeitern vor Ort heutzutage „auch eine soziale Komponente, die nicht zu unterschätzen sei“, so Gerhardus

Markt groß genug ist. Jedes weitere Land würde sprachlich, aber auch rechtlich eine Komplexität und Kosten schaffen, die wir vermeiden wollen.“

Global gilt Public Storage aus den USA als Nummer eins. Das im S&P 500 (Standard & Poor's 500) gelistete Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 43 Milliarden Dollar besitzt in den USA aktuell (Stand Ende 2016) 2.319 SelfStorage-Standorte mit etwa 152 Millionen Quadratmetern. Dazu kommen 218 Standorte in sieben westeuropäischen Staaten mit rund 1,2 Millionen Quadratmetern, die unter der Marke Shurgard betrieben werden. Shurgard war 2006 von Public Storage in einer feindlichen Übernahme geschluckt worden. Und auch an MyPlace wären die US-Amerikaner interessiert, aber scheinbar freundlich. Gerhardus: „Sie fragen uns jedes Jahr einmal, ganz freundlich, ob wir verkaufen wollen, und wir sagen, auch ganz freundlich, Nein.“

### Lager braucht viel Kapital

Angst, dass Public Storage es als Konkurrent versuchen könnte, hat Gerhardus keine. Denn so leicht ist das SelfStorage-Business offensichtlich dann auch nicht. „Die große Kunst ist: a) ein Grundstück zu finden, b) in der Lage zu sein, es zu finanzieren, und dann c) in der Lage zu sein, es professionell zu bewirtschaften“, erklärt Gerhardus den Weg zum Erfolg. Insbesondere „die hohe und lange Kapitalinvolvierung“

dürfe man nicht unterschätzen, warnt Gerhardus und rechnet vor: „Um Skaleneffekte zu haben, braucht man zumindest zehn Standorte. Um diese zu bauen, braucht man rund 100 Millionen Euro. Und wenn man neu beginnt, also ohne Trackrecord, braucht man sicher 50 bis 60 Prozent Eigenkapital.“ Der Kreis, der sich das leisten könne, werde da schon relativ klein, so Gerhardus weiter: „Wir haben den Vorteil, dass wir heute eine lange Geschichte haben und zu Beginn durch die Partner eine hohe Kreditwürdigkeit bei den Banken hatten.“

Noch einmal schwierig wird SelfStorage auch dadurch, dass es ganz anders funktioniert, als Immobilien gemeinhin funktionieren (sollten). Gerhardus dazu: „Üblicherweise bauen Sie eine Immobilie, wenn Sie einen Nutzer haben. Wir haben vorher keine Mieter und wenn wir anfangen, dann fangen wir mit einem, mit zwei Quadratmetern an.“ Ergo brauche es bis zu zehn Jahre, bis eine SelfStorage-Immobilie voll ist. Bis sich die Investition amortisiert noch länger. Gerhardus: „Zurückverdienen ist schon eher ‚am langen Ende‘.“

### Lager bleibt ein „people business“

Trotzdem bereut er nichts und fürchtet sich auch nicht vor jungen, frechen Start-ups wie StoreMe, die nach dem Modell Uber private Lagerflächen vermitteln. Gerhardus: „Die Digitalisierung vereinfacht sehr vieles, stellt diese Branche aber nicht komplett auf den

Kopf.“ Denn: „Unsere Dienstleistung ist komplexer, als man glaubt.“ Und das wiederum braucht gute Mitarbeiter, die bei MyPlace nicht nur Lager, sondern auch deren Kunden betreuen können.

„Soziale Kompetenz“, so platt es auch klingen mag, ist daher trotz „Selber Lagern“ bei MyPlace eine Qualität, auf die bei der Mitarbeitersuche besonders Wert gelegt wird. Gerhardus: „Zum einen, weil doch eine gewisse Beratung damit verbunden ist, etwa wie groß das Lager wirklich sein muss, zum anderen sind unsere Mitarbeiter für viele Menschen eine wichtige Anlaufstelle.“ Sei es, weil sie in einer Ausnahmesituation – etwa nach einer Trennung oder einem Todesfall – dringend ein Lager brauchen oder weil sie in einer zunehmend anonymen Stadt kaum Kontakte haben.

70 Prozent der Mieter bei MyPlace sind private, 30 Prozent sind gewerbliche Mieter. Gerhardus: „Da haben Sie alles dabei. Vom Anwalt über den Steuerberater bis zum Vertreter, der in der Nähe wohnt, hier sein Lager hat und Sachen auch hier anliefern lässt. Sogar einen Discjockey mit seiner Plattensammlung haben wir.“ Und für all diese Kunden habe das Lager eben auch eine „soziale Komponente, die nicht zu unterschätzen sei“. Gerhardus: „Es gibt viele, die ihr Lager schon lange haben, unsere Mitarbeiter kennen und auch ab und an nur auf einen Kaffee vorbeischaun.“

