



Martin Gerhardus gründete 1998 die Selfstorage-Gruppe Myplace

# Das Exil für Möbel

**Myplace.** Wenn die Wohnung aus allen Nähten platzt, bietet Martin Gerhardus eine Lösung an. Der Myplace-Chef macht mit der Platznot der Städter gute Geschäfte und darf sich als Marktführer im deutschsprachigen Raum bezeichnen.

AKTUELL FERTIGGESTELLT: HTBLA HALLEIN  
ARCHITEKTUR: ARGE MACK + SOHC  
FOTO: ANDREW PHELPS



Besuchen Sie uns  
auf der Expokontak!  
Stand A3.110

## RAUM FÜR DIE ZUKUNFT

Als Österreichs wichtigster Immobilienbesitzer und Bauherr bieten wir Ihnen optimale Gebäude- und Grundstücksflächen zu besten Konditionen. Wir sind Ihr kompetenter Partner bei der Realisierung neuer Projekte.

Vertrauen Sie auf unser professionelles Know-how, das Ihnen modernste Architektur, Top-Lagen und damit höchstes Wertsteigerungspotential garantiert.



Hintere Zollamtstraße 1,  
1049 Wien, T 01 4344 - 1356  
office@big.at, www.big.at

VON PAUL TRUMMER

Platz ist kostbar. Vor allem in kleinen Wohnungen in der Stadt. Dass man mit der Platznot gute Geschäfte machen kann, zeigt Martin Gerhardus, Geschäftsführer von Myplace. Selfstorage nennt sich die Branche, dank der Menschen gegen Entgelt Lagerabteile mieten können. Gerhardus hat die Idee aus den USA in den deutschsprachigen Raum verpflanzt.

Sieben Mal ist Myplace in Wien vertreten, sechs Mal in München, sechs Mal in Berlin, dazu kommen weitere Standorte in Großstädten: „Wir sind der Meinung, dass unser Produkt in Ballungszentren mit mehr als 500.000 Einwohnern profitabel ist.“ Graz etwa hätte die Erwartungen nicht erfüllt. Daher geht man nun lieber in Großstädte – und eröffnet dort mehr als einen Standort.

**Marktführer** Mit 31 aktiven Standorten und vier in Planung ist Myplace heute klarer Marktführer in Österreich und Deutschland. Die 93 Mitarbeiter von Myplace betreuten im abgelaufenen Geschäftsjahr 13.000 Kunden, der Umsatz lag bei 17,5 Mio. Euro.

„Wir haben in den letzten Jahren rund fünf Standorte pro Jahr eröffnet.“ Nun sei die intensive Wachstumsphase abgeschlossen: „In den nächsten Jahren haben wir jährlich ein bis zwei neue Standorte geplant.“

Osteuropa ist für Gerhardus kein Thema: Zum einen wären jetzt die Banken zurückhaltender, zum anderen sieht er Selfstorage auch als Wohlstandsprodukt. Denn nur wer viele Sachen hat, hat viel einzulagern. Die Abteile gibt es ab 25 Euro

pro Monat, durchschnittlich würden die Kunden 70 bis 90 Euro ausgeben. Die 13.000 Kunden würden ihre Comicsammlung ebenso einlagern wie alte Möbel, die riesige Modelleisenbahn-Anlage oder sogar die Harley Davidson, von der die Ehefrau nichts wissen soll.

**Keller-Konkurrent** „Sauber, sicher, trocken und stufenlos zu begehen“, das seien die zentralen Vorteile gegenüber einem Keller im Altbau, meint Gerhardus. Die Kundengruppen gliedert er in Kommerzkunden wie Installateure oder Bodenschleifer, die ein kleines Lager brauchen, sowie in Privatkunden, die entweder Erbschaften wie den Biedermeierschrank einlagern, jene, die kurzfristig lagern wegen Übersiedelung sowie Langzeit-Kunden, die vorübergehend im Ausland sind.

Über die gesamten Standorte könne man auf eine Auslastung von 55 bis 60 Prozent verweisen, ein guter Standort hätte eine hohe Pkw-Frequenz, Einzelhandel, Tankstelle und Fast-Food-Kette in der Nähe. Bei Privatkunden hätte man von einer Krise nichts gemerkt, sehr wohl aber bei Geschäftskunden: „Wenn einem Caterer die Aufträge abhandeln kommen, muss er zwangsläufig seine Mietfläche verkleinern.“

Trotzdem schaffte man 2009 dank neuer Standorte eine Steigerung des Umsatzes um 25 Prozent. Neue Standorte in Wien plant Myplace derzeit nicht, nach sechs Jahren Standortsuche hofft Gerhardus nun aber auf eine gute Entwicklung des Standortes Heiligenstädter Straße.