



Lagern alles perfekt: (v.l.) Ralf Feller, Ralf Stöbel und Herbert Pest.

Fotos: Mingslein, Fr. Friedrich



SB-Lagerhaus expandiert: „Ideale Geschäftsidee“

Vor zehn Jahren nahm man bei Höhne-Grass das Selbstlager-Geschäft in den Fokus. Jetzt steht das „SB-Lagerhaus“ vor dem Ausbau und im Schwesterunternehmen Friedrich Friedrich ist eine Drive In-Anlage geplant.

Von derzeit 320 auf 470 Boxen wird im Herbst die Kapazität des Lagers in Mainz-Mombach ausgebaut. Um über 750 Quadratmeter wächst das Lagerhaus, die Fortschritte auf der Baustelle will Höhne-Grass mit einer Webcam live übertragen. Was heute gut funktioniert – im Herbst 2013 konnte man den 1.000 Self-Storage-Kunden begrüßen – war die ersten Jahre ein ausgesprochen steiniger Weg, der viel Weitsicht auf ein kommendes, tragfähiges Standbein erforderte. „Die Idee des Self Storages brachte der damalige DMS-Geschäftsführer Mike Allison in die Kooperation ein“, erzählt Ralf Stöbel, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Friedrich-Höhne-Adrian. „Allison

ist Engländer, insofern kannte er das Geschäftsfeld sehr gut. Auf der Insel war diese Geschäftsidee in der öffentlichen Wahrnehmung schon damals ziemlich verbreitet.“ Ein Arbeitskreis innerhalb der DMS war schnell geschaffen, in Holland und vor England schauten sich die interessierten Unternehmer unterschiedliche Self-Storage-Anlagen an und Stöbel zögerte nicht lang, das neue Geschäftsfeld anzugehen: „Für uns war schnell klar: Das wollen wir tun, weil es unser Portfolio ideal ergänzt. 2004 haben wir eine Liegenschaft in Mainz-Mombach angemietet und den Innenausbau nach eigenen Vorstellungen selbst vorgenommen, mit unseren eigenen Mitarbeitern.“

Das neue Geschäft kam die ersten Jahre

nicht so recht ins Rollen. „Wir haben hier im Gewerbepark keine exponierte Lage, von daher wenig Laufkundschaft, die das optisch wahrnimmt“, erklärt Prokurist Ralf Feller im Vor-Ort-Gespräch. „Das ist ein Nachteil des Standorts.“ Stöbel nickt. „Wir brauchten viereinhalb, fünf Jahre, bis wir den ‚Break Even‘ erreicht haben“, sagt er. „Das war eine lange Zeit.“ Vor etwa vier Jahren kam zusätzliche Schützenhilfe von zunächst völlig unerwarteter Seite: In Wiesbaden schickte sich eine große, überregional agierende Self-Storage-Kette an, ein weithin sichtbares, riesiges Lagerhaus zu eröffnen. „Im Nachhinein war das für uns sicherlich vorteilhaft“, sagt Herbert Pest, Geschäftsführer der Logserv Verwaltungs- und Service

GmbH, dem internen Zentralservice der Unternehmensgruppe. „Die haben stark die Werbetrommel gerührt und damit auch den Bekanntheitsgrad dieser Dienstleistung an sich gesteigert. Mittlerweile sehen wir das jedenfalls so.“ Denn der vermeintliche übermächtige Gigant hatte zum Start vor allem eines getan: Mit zahlreichen Radiospots und Anzeigen in Tageszeitungen auf das Geschäftsfeld Self Storage überhaupt erst einmal aufmerksam gemacht. Ein Fakt, von dem das SB-Lagerhaus profitieren konnte. „Diese Dienstleistung kennen selbst heute immer noch nicht alle“, sagt Feller. „Dass es so etwas wie Selbsteinlagerung gibt, und wie das überhaupt funktioniert.“



320 Boxen von einem bis 20 Quadratmeter bietet das SB-Lagerhaus.

Kunden vergleichen heute online

„Kunden vergleichen heute die Angebote im Internet“, sagt Pest. „Wer sich mit dem Thema beschäftigt, prüft auch, welche Anbieter es sonst noch gibt.“ Er lächelt. „Und wir sind flexibel und innovativ, gerade auch, was unsere Preispolitik angeht.“ So konnte Höhne-Grass, der vermeintlich „kleine“ lokale Spezialist

dem „großen“ Überregionalen durchaus Paroli bieten.

Auch wenn beide Anbieter ein vermeintlich gleiches Geschäftsfeld bedienen, unterscheiden sich die Angebote im Detail dann doch gewaltig. Wo beispielsweise die „Großen“ der Branche mit 24-Stunden-Zugänglichkeit an sieben Tage die Woche werben, hat sich das SB-Lagerhaus bewusst für gedeckelte

Öffnungszeiten entschieden. Wochentags ist das Lagerhaus von sieben bis 19 Uhr geöffnet, samstags von acht bis 16 Uhr. Damit decke man weit über 90 Prozent der gewünschten Zugangszeiten ab. Die festen Öffnungszeiten machen dabei mehr als Sinn. Feller: „Es gibt bei uns auch keinen Nachtschlüssel. Bei den bekannten Filialisten können Sie an sieben Tage die Woche 24 Stunden mit einem Code oder Schlüssel an ihre Box. Das machen wir bewusst nicht. Gerade das ist für unsere Kundschaft ein wichtiger Aspekt, der Sicherheit bietet. Denn wir sind während der Öffnungszeiten wirklich da.“

Sicherheit mit Beratungsplus

Die persönliche Ansprache und Unterstützung durch einen ausgebildeten Mitarbeiter vor Ort bietet aber nicht nur Sicherheit für den Kunden, sondern auch noch ein Beratungsplus. Stöbel: „Der Self-Storage-Kunde, der bei uns eine Box anmieten möchte, bekommt immer auch die Möglichkeit avisiert, dass wir den Transport erledigen können. Und bevor der irgendetwas mietet, machen wir ihm



Anzeige

EllerAnwaltskanzlei

Kanzlei für Umzugsrecht, Transportrecht und Sozialvorschriften sowie Verkehrsrecht und Arbeitsrecht

Lindenstraße 5
63450 Hanau

Telefon 06181/27 77 20
Telefax 06181/27 77 11

Zweigstelle
Grenzstraße 39
63179 Obertshausen

Telefon 06104/780 49 64
Telefax 06104/7 80 49 65

E-Mail eller@anwaltskanzlei-eller.de
www.anwaltskanzlei-eller.de



Auch die Erweiterung um 120 Boxen wird zweigeschossig angelegt.

das Angebot, dass wir einen Mann mit dem Lkw schicken können. Oder auch zwei. Das ist sehr oft der Fall.“ Generell gäbe es sehr hohe Synergien zum Umzugsgeschäft. „Sehr viele Umzugskunden werden zu Self-Storage-Kunden und umgekehrt“, sagt Stöbel. „Deswegen passt das so vortrefflich.“ Der Unternehmer versteht seine Kollegen gut, die das Geschäftsfeld Self Storage langsam für sich entdecken. „Viele Möbelspediteure bauen das inzwischen aus“, sagt er. „Es ergänzt halt wirklich perfekt das Leistungsangebot rund um die Mobilität.“ Einen Durchschnittskunden im Selbstlager gäbe es dabei nicht. Weder lässt sich eine Standardgrenze ziehen, welche Boxengröße die beliebteste ist, noch



Winterpause fürs Motorrad? Prima Idee, nur nutzt kaum ein Kunde die perfekte Parkbox.

macht die Frage Sinn, was Kunden einlagern. „Alles“, sagt Herbert Pest trocken. „Wir ziehen auch keine Grenze zur klassischen Möbeleinlagerung. Was einer rein tut, tut er rein. Bis hin zum Leergut geht das.“ Allerdings hatte man sich von einer Idee, der sicheren und trockenen Motorradeinlagerung im klimatisierten Lagerhaus, deutlich mehr erhofft. „Das hat erst einmal ein Kunde wirklich gemacht. Das ist schade.“

Für Unternehmer Ralf Stöbel ist Self Storage heute ein elementares Standbein seiner Firma. „Das ergänzt unser Spektrum perfekt. Und man muss einfach feststellen, dass fast alle Kunden zum Self Storage tendieren. Weil es den weiteren Vorteil hat, jederzeit und unkompliziert an seine Klamotten dran zu kommen.“ Bei der Containerlagerung beispielsweise müsse man alles rausräumen, wenn man hinten an etwas ran muss.

Großstadt? Da hat's Self Storage leicht

In der Großstadt und Ballungsgebieten wie Rhein-Main sei es sicher leichter, auf das Feld Self Storage zu setzen. Doch auch auf dem Land sei es machbar: „Es ist in ländlichen Gegenden sicherlich schwieriger, so etwas anzubieten, aber selbst da

geht es“, sagt Ralf Feller. „Das zeigen Erfahrungen einiger Kollegen.“ Und vor allem zeige es der Blick nach Amerika, dem Mutterland der Einlagerung. „In fast jedem Kaff in Amerika gibt es ein Self Storage. Das spricht auch gegen die These, auf dem Land geht das nicht.“ Welches Potenzial das Thema hier in Europa hat, sei ihm in den 90ern beim Besuch in England aufgefallen: „Wir waren damals in Norwich, eine Stadt mit 200.000 Einwohnern, und was wir da an Self-Storage-Anlage gesehen haben, ist unglaublich.“ Der neue deutsche Wohnungsbau, seit einigen Jahren aus Kostengründen auf Keller teilweise oder sogar ganz zu verzichten, käme dem Geschäftsfeld dabei langfristig zugute.

Gewaltig: Drive-In-Anlage kommt

Der Ausbau der bestehenden Anlage in Mainz-Mombach ist dabei nur ein Schritt, die Kapazitäten zu erweitern. Am



Schlüsseldienst inklusive: Anders als die meisten Anbieter stellt das Lagerhaus die Schließanlage.

Standort Griesheim soll ein weiterer vollzogen werden, der weitaus größere Folgen nach sich zieht. Herbert Pest: „Wir sind dort in der Planungsphase zu einer neuen Multifunktionshalle, mit einem großen Anteil Self Storage. Das wird eine klassische Drive-In-Anlage.“ Für die Firmengruppe Friedrich-Höhne-Adrian ist längst noch nicht alles eingelagert, was unnütz herum steht. Es hat eher den Anschein, dass erst jetzt, zehn Jahre nach der ersten Halle, das Geschäftsfeld im großen Stil neu angegangen wird.

Marc Mingstein