

## „Langsam, aber stetig wachsender Markt“

Es ist eine Frage, die sich in erster Linie Städter zu stellen haben - nämlich jene nach dem Wohin. Wohin mit Habseligkeiten wie Rudermaschine, Skiausrüstung oder alten Spielsachen, wenn in der Wohnung kein Platz mehr dafür ist? Längst haben sich Unternehmen diese Nische zunutze gemacht und vermieten die fehlenden Quadratmeter Stauraum an jeden, der sie braucht. Und das sind immer mehr.

Es sind sogenannte Selfstorage-Anbieter, die Abstellräume in verschiedensten Größen zur Verfügung stellen. Zu übersehen sind die diversen Mietlager in der Regel nicht, schließlich werden von manchen Anbietern ganze Gebäudekomplexe in Betrieb gehalten und deren Funktion entsprechend ausgewiesen. Etagenweise reihen sich Mietboxen teilweise zu Hunderten aneinander, anders als in vielen Kellern ist die Optik betont steril, in der Regel unterstrichen durch kühles Neonlicht und Videokameras - nicht selten läuft in den langen Gängen leise Hintergrundmusik in der Endlosschleife.

### Steigende Umsätze

Andere Anlagen sind auf einer Ebene angelegt, dort reiht sich ein einfacher Container an den anderen - aufgestellt auf einer planierten, nicht asphaltierten Oberfläche. Wie auch immer das Lager architektonisch beschaffen ist, alles wirkt geradlinig und schnörkellos und in erster Linie funktional. Unübersichtlich wird es oft kurzfristig nur dann, wenn wieder ein Kunde mit seinem überzähligen Hausrat anrückt, um diesen in ein Abteil zu schichten - sobald aber die Türe des Lagerabteils verschlossen und per Vorhängeschloss versperrt ist, sieht alles wieder so betont nüchtern aus wie vorher.



Ein Ort als deklarierte Lagernutzfläche - schnörkellos und funktional

Und glaubt man den Anbietern der Abstelllager, nimmt die Kundenfrequenz laufend zu, das würden steigende Umsatzzahlen klar belegen. Der Marktführer im deutschsprachigen Raum, der Wiener Anbieter MyPlace SelfStorage, rechnet für 2014 mit einer erneuten Umsatzsteigerung von 14 Prozent auf einen Umsatz von 33,4 Mio. Euro. Interessant für das Geschäftsmodell sind in erster Linie Ballungszentren. Die Kunden kommen aus verschiedenen Motiven, dazu zählen neben Platznot in der Wohnung auch Umzug, Scheidung, Jobverlust oder - im Falle von Gewerbekunden - Firmenpleiten.

### „Führen Wartelisten“

Im Falle anderer, deutlich kleinerer Anbieter - teilweise erst wenige Jahre auf dem Markt mit ein bis zwei Standorten aktiv - drückt sich die hohe Kundenfrequenz durch eine entsprechende Auslastung aus: „Wir führen sogar Wartelisten“, heißt es auf [ORF.at](http://ORF.at)-Anfrage beim Wiener Anbieter Localstorage, der in relativ zentraler Lage zwei Standorte mit knapp 180 Einheiten von einem bis zu sieben Quadratmetern Größe betreibt. Konkurrent Easy Storage verfolgt nach eigenen Angaben ein „Low-Cost-Modell“. Seit vier Jahren bietet dieses Unternehmen in aneinandergereihten Schiffscontainern im Osten Wiens Platz an, in dieser Zeitspanne ist die Anzahl der Container auf dem Gelände um das gut 35-Fache gestiegen, zurzeit seien die Schiffscontainer fast alle voll, wie es gegenüber [ORF.at](http://ORF.at) heißt.



Doch es gibt auch die Outdoor-Variante: Im Osten Wiens werden Schiffscontainer

als Lager vermietet

### **„Bedürfnis in unserer Gesellschaft“**

Bei MyPlace SelfStorage variiert die Größe der einzelnen Räume zwischen einem und 50 Quadratmeter Fläche bei drei Meter Höhe. Den nach eigenen Angaben „steigenden Bedarf an ausgelagertem Lagerraum“ führt das Unternehmen auch darauf zurück, dass sich Selfstorage nicht nur als wirtschaftliches, sondern zunehmend auch als „gesellschaftliches Phänomen“ etabliert hätte. „Stauraum ist ein nicht mehr wegzudenkendes Bedürfnis in unserer modernen Gesellschaft“, erklärt MyPlace-SelfStorage-Geschäftsführer Martin Gerhardus.

Zugleich räumt er ein, dass der Markt „langsam, aber stetig“ wachse, zu den bestehenden 37 Anlagen würden jährlich ein bis zwei Standorte hinzukommen. 80 Prozent der zurzeit 23.000 Kunden seien private Mieter. Die übrigen 20 Prozent sind Gewerbekunden. Also etwa Firmen, die ihr Lager auslagern. Ein ähnliches Verhältnis zwischen privaten und gewerblichen Kunden geben auch kleinere Anbieter an.

### **Idee aus den USA**

Das Selfstorage-Konzept kommt eigentlich aus den USA. Dort begann man bereits in den 50er Jahren mit dem Selbsteinlagern von Gütern aller Art - zunächst in eigens dafür angemieteten Garagenzeilen. Das war schlicht notwendig, weil viele Häuser in den USA nicht unterkellert gebaut sind. Mittlerweile gibt es dort über 50.000 große Lagerzentren, die auch im Zuge des Platzens der Immobilienblase verstärkt nachgefragt wurden.

Im Vergleich dazu steht der europäische Selfstorage-Markt mit seinen knapp 1.800 Standorten im Jahr 2012 und geschätzten sechs bis sieben Millionen Quadratmetern noch am Anfang. Derzeit kommen 290.000 EU-Bürger auf einen Selfstorage-Standort. Im Vergleich zu den USA steht die Bewirtschaftungsdichte in Europa bei rund 1,5 Prozent von der am US-Markt.

### **Briten als EU-Vorreiter**

Klarer europaweiter Marktführer ist Shurgard, das Unternehmen betreibt fast 200 Standorte in Großbritannien, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Deutschland, Dänemark und Schweden - nicht aber in Österreich. Innerhalb Europas ist Großbritannien der Vorreiter mit etwa 820 Standorten und über 2,75 Millionen Quadratmetern vermietbarer Lagerfläche. Safe Store mit knapp 100 Standorten war im Jahr 2012 klarer Marktführer in Großbritannien, gefolgt von Big Yellow Selfstorage mit 66 Standorten und Access Selfstorage mit 52 Standorten.

Roland Winkler (Bilder), Valentin Simeitinger (Text), beide [ORF.at](http://ORF.at)