



Fotos: Weinaard

Relaxter Berater: Seit zwei Jahren ist Christian Lohmann als Selbstständiger in der Selfstorage-Branche unterwegs.

„Keine Raketenwissenschaft“ Selfstorage-Berater Christian Lohmann

Kaum jemand dürfte den Selfstorgemarkt in Deutschland so kennen wie Christian Lohmann. Der langjährige Secur-Mann und First-Elephant-Mitbegründer erklärt, wann und wo sich eine Selfstorageanlage lohnt, warum diese aber besser nicht so heißen sollte.

Herr Lohmann, Sie leben in Großensee bei Neumünster, also strategisch eher ungünstig im Norden Deutschlands. Ist das nicht ein Nachteil?

Lohmann: Ich bin eigentlich fast nie zu Hause: Ich habe bundesweit Projekte, auch im Ausland, in Österreich. Ich bin noch nie ein Freund des Fliegens gewesen, ich fahre gerne Auto und kann so auch die kleineren Städte und Gemeinden anfahren.

Sie sind 53 und nach vielen Jahren bei Secur und First Elephant erst

vor zwei Jahren in die Selbstständigkeit gesprungen. Warum dieser Schritt?

Lohmann: Das ist richtig. Das habe ich mir auch gut überlegt. Aber ich bin durch die Jahre, auch mit dem Selfstorageverband, sehr vernetzt in der Branche. Ich war all die Jahre immer für andere unterwegs, hab andere reich gemacht, war also ein Stück weit immer fremdbestimmt. Ich bin als Freelancer auf den Markt gegangen, als freiberuflich beratender Betriebswirt. Es ist erfrischend, dass ich unter den spannendsten Projekten auswählen kann.

Rückblickend muss ich jetzt sagen: Ich kann mich vor Arbeit nicht retten. Ich müsste jetzt eigentlich den nächsten Schritt gehen, das größer aufblasen und Mitarbeiter einstellen, aber das will ich nicht. Das würde vor allem dazu führen, dass es zu Lasten der Qualität geht. Meine Partner und Investoren leben davon, dass sie mit mir persönlich sprechen.

Was bieten Sie heute an?

Lohmann: Alles. Ich berate im Grunde genommen den gesamten Produktzyklus durch, anfangen bei der

Entwicklung der Immobilie, also dem Umbau von Bestandsimmobilien, was heutzutage die Masse darstellt, und eben Neubauten, bis hin zum Marketing und operativen Business.

Wenn früher ein Selfstorage von einer der Ketten gebaut wurde, musste eine Fast-Food-Bude, ein Kino oder eine große Ausfallstraße vorhanden sein. Das hat sich ja verändert. Was ist passiert?

Lohmann: Ja, das war früher so, weil eine Frequenz von 20.000 Autos, die am Tag an einem Objekt vorbeifahren, einen unglaublichen Booster fürs Marketing und operative Geschäft darstellt. Eine gute Lage ist auch heute noch ein Booster von 30 Prozent Wachstumsgeschwindigkeit. Aber die Veränderungen, die Sie angesprochen haben, sind durch das Internet passiert: 2007 oder 2008 gab es die üblichen Sprüche, ‚Google, das setzt sich doch nicht durch‘. Und genau das Gegenteil ist passiert: Heute kommen 70 Prozent der Kunden übers Internet zum Selfstorage. Das ist eine Menge. Deswegen muss man nicht mehr zwingend an der Hauptverkehrsstraße oder im Ortskern sein. Heute lässt sich ein gut gelegenes Gewerbegebiet, das etwas charmant ist, dafür nutzen.

Selfstorages sind heute immer noch recht groß. Was halten Sie von Storebox, diesem Lagern in der Nachbarschaft, in umgebauten Kiosken oder Geschäften in Wohnvierteln? Wird denen nicht ein riesiger Markt allein überlassen?

Lohmann: Das Modell finde ich sehr interessant. Bei Storebox hängt aber auch ein teures Franchisekonzept dran. Das ist aber keine neue Erfindung von Storebox, sie sind derzeit die einzigen, die das so schnell umgesetzt haben. Ich weiß, dass viele Betreiber heute überlegen, kleine Satelliten an deren Flagshipstores anzuhängen. Aber diese Kleinstanlagen müssen automatisiert betrieben werden können und man braucht tage- oder stundenweise auch jemanden vor Ort. Und so ein

Automatisierungskonzept, wie ich es haben will, gibt es im Moment noch gar nicht. Vor allem das Sicherheitskonzept darf man nicht unterschätzen. Das Storebox-Konzept ist noch nicht optimal, aber es geht in die richtige Richtung. Mit so einem Gedanken spiele ich auch schon seit Jahren, das wäre praktisch irgendwann meine eigene Rente. Solche Gedanken habe ich für Hamburg. So ein Konzept ist auch für einen Investor überschaubar.

Eins der großen Probleme beim Selfstorage aus Betreibersicht ist heute, dass man nicht weiß, was wirklich alles eingelagert wird...

Lohmann: Ja. Das können Sie aber auch nur bedingt beeinflussen. Eine große Gefahr liegt heute in Lithium-Ionen-Akkus, die sich selbstentzünden können. So einen Fall gab es im letzten Jahr in Österreich, da hat es durch Selbstentzündung gebrannt. Solche Anfragen kamen auch schon, vor allem durch die E-Roller werden Lagerflächen gesucht. Die Mietverträge wurden bei den verbotenen Gegenständen auch schon um die Akkus erweitert.

Springen wir mal zu den Möbelspediteuren: Sie bauen für Gelse in Bochum den ‚Lagerfuchs‘. Ist das ihre größte Anlage einer Umzugsspedition, die Sie bauen oder umbauen?

Lohmann: Bei Derichsweiler war ich dabei, aber nur begleitend. Utz Derichsweiler hat da viel selbst gemacht. Gelse ist da mit seinem Neubau der größte.

Wie kam Gelse auf Sie?

Lohmann: Den ersten Kontakt hatten wir, als ich noch bei First Elephant war. Er hatte sich damals für das Franchisesystem interessiert. Zwischenzeitlich wollte er dann das Objekt vermieten, bis die Entscheidung fiel, selbst zu bauen und sich bei mir das Knowhow zu holen. Wir kennen uns seit 2017.

Mein Lieblingssatz aus einem unserer Vorgespräche ist: ‚Ich hatte noch nie so viele Anfragen von Möbelspediteuren nach Selfstorage



Stabiler Türstopper: Christian Lohmann stand lange dem Selfstorageverband vor.

wie die letzten Monate'.

Lohmann: Das ist in der Tat so. Möbelspediteure, aber auch Möbelhäuser, interessieren sich stark dafür. Ganz oft spielen Personal und der logistische Aufwand dabei eine Rolle. Das hatte ich gerade bei einem Möbelspediteur in Flensburg. Es beschäftigen sich bundesweit viele mit diesem Gedanken. Es ist auch artverwandt: Es geht um Lagerung. Bei Umzugsunternehmen hängt heute selten ein Selfstorage dran. Und auch wenn sich viele das an die Fassade schreiben, wenn in Holzboxen oder abgetrennten Flächen eingelagert wird und man nur mit Begleitung reinkommt, ist das kein Selfstorage. Kunden lieben die Freiheit, an ihre Box und ihre Sachen zu kommen. Am besten ‚twentyfour-seven‘. Diesen Mehrwert haben aber inzwischen viele aus der Umzugsbranche erkannt, dass man mit verhältnismäßig wenig Aufwand hohe

Renditen erzielen kann. Man baut einmal die Anlage, möglichst automatisiert, und der operative und personelle Aufwand ist sehr gering. Ich kenne jetzt das Umzugsgeschäft nicht so, aber ich kann mir schon vorstellen, dass der eine oder andere da schon kämpft. Und gerade die größeren Umzugsfirmen haben schon diese Hallen, die mit wenig Aufwand mit einem guten System auszustatten sind. Das Einzige, was immer dranhängt, ist der Brandschutz, wie man die Halle umbaut, ohne mit den Kosten in ein schwarzes Loch zu fallen.

Was halten Sie von komplett App-gesteuerten Lagerbuchungen?

Lohmann: Technisch geht das schon, aber das Thema ist noch nicht zu Ende gedacht. Einige Anbieter bieten das bereits an. Ich glaube, wenn man das parallel macht, ist der Kunde besser beraten, denn er braucht heute noch eine Beratung. Der Begriff Selfstorage ist ja nur einer von zehn Personen heute ein Begriff.

Ist das immer noch so? Für mich ist das selbstverständlich geworden, aber vielleicht bin ich da auch betriebsblind.

Lohmann: Ja. Deswegen ist es auch nicht clever, immer auf dem Thema Selfstorage herumzureiten. Für den Betreiber oder für eine Pressemitteilung ist so ein Keyword ein Suchbegriff. Aber wenn die Anlage vernünftig laufen soll - wir leben hier in Deutschland - muss man sagen, ‚Schuster, bleib bei deinen Leisten: Was willst du erreichen, was ist dein Ziel?‘ Wer Lagerraum vermieten will, braucht an der Fassade nicht die Botschaft ‚Selfstorage‘ in riesigen Lettern, sondern, einfach gedacht, ‚Lagerraum für Privat und Gewerbe‘. Damit ist alles gesagt, mehr brauche ich nicht. Es ist ein Raum, also eine Fläche, es wird gelagert, es gibt eine Zielgruppe. Das Entscheidende ist das Wort privat, denn der gewerbliche Nutzer sucht eh nach Lagerflächen. Der findet das schnell. Aber dass eine Privatperson überhaupt die Möglichkeit hat, in einem kleinen Raum flexibel und befristet

anmieten zu können, ist doch weithin gar nicht bekannt. Deswegen kommen die noch vielfach auf Umzugsunternehmen und Einlagerungsfirmen, aber je mehr man kommuniziert, dass man Lagermöglichkeiten für Privatpersonen zum schmalen Kurs anbietet, desto eher hat man da Erfolg. Wer auf Dmax in TV ‚Storage Wars‘ guckt, kann mit Selfstorage etwas anfangen, aber wer noch? Die Masse der Kunden, rund 75 Prozent, sind Privatpersonen. Das meiste ist das verlängerte Wohnzimmer: Möbel, Kleidungsstücke und Gedöns.

Die Fedessa spricht von 285 Selfstorage-Anlagen in Deutschland. Wie groß ist der Markt wirklich?

Lohmann: Die Angaben, die über den Verband kommen, beinhalten nicht alle Anlagen. Muss man klar so sagen. Die genannte Zahl kann ich so nicht unterschreiben. Das ist kein kompletter Marktüberblick. Vom Potenzial her dürften es insgesamt 1.000 Anlagen sein. 200 bis 300 Anlagen sind größer als 3.000 Quadratmeter vermietbare Lagefläche, dann kommen 200 bis 400 in der Größe 1.000 bis 3.000 Quadratmeter und der Rest ist kleiner als 1.000. Die Kleinen sind eine ganze Menge, das merke ich auch an den Anfragen, die ich kriege.

Was braucht es, um in eine Selfstorage-Anlage zu investieren?

Lohmann: So ein Lagerhaus zu bauen oder umzubauen, das ist ja keine Raketenwissenschaft. Man hat eine Bruttofläche von x-Quadratmetern, man teilt diese auf in kleine Lagerabteile, die müssen sicher sein, die müssen sauber sein, die müssen trocken sein. Und man braucht automatisierte Zugänge. Das baulich hinzukriegen, schafft jeder mit ein bisschen Cleverness. Vielleicht nicht immer optimal, aber vom Prinzip her. Entscheidender sind die Komponenten und Schnittstellen der Komponenten. Das Lagerhaus muss mit Leben, also mit Kunden, gefüllt werden. Wenn man nicht aus der Branche kommt, sucht man sich einen Wolf mit den selfstoragespezifischen Systemen,

kann vieles falsch machen und Lehrgeld bezahlen. Die größten Fehler werden im operativen Geschäft gemacht. Das fängt beim richtigen Standort an und geht bis zum Boxenmix.

...und genau das ist ja die wichtigste unternehmerische Entscheidung. Genau dieser Mix ist für mich dann schon eine Raketenwissenschaft.

Lohmann: Der richtige Boxenmix ist der Schlüssel zur Rendite. In Berlin-Mitte haben wir einen Boxen-Durchschnitt von vier Quadratmetern, während man auf dem Land eher bei sechs Quadratmetern liegt. Wichtig ist bei der Standortanalyse, dass man heute sagt, wie viele Menschen mich in x-Fahrminuten erreichen – nicht Kilometern, das hat man früher gemacht. Wenn man seine Hausaufgaben da richtig gut macht, auch demografische Daten, Kaufkraft und die Wettbewerber mit einfließen lässt, kann man das ziemlich genau sagen, wo die Reise hingeht.

In der Praxis kommt es häufig vor, dass Selfstoragehäuser nach drei oder fünf Jahren ihre Flächen erweitern. Kennen Sie einen Fall, dass jemand auf die Nase gefallen ist, weil er zu groß geplant hat?

Lohmann: Nein. Mir ist keine einzige Anlage bekannt. Auch wenn die Hausaufgaben nur mit einer ‚4‘ gemacht

wurden, von einem Laien, wird das Lagerhaus irgendwann voll werden. Die Frage ist nur, wann. Der Erfolg entscheidet sich auf der Zeitschiene. Wenn die Auslastung da ist, dann beginnt doch erst der richtige Spaß: Sie kalkulieren mit 20 Euro den Quadratmeter im Monat - das ist der Bundesdurchschnitt. Der Nichtzahleranteil liegt auch bei nur 1,5 Prozent. Wenn die Bude dann voll ist, dann fangen Sie an, an den Stellschrauben zu drehen: Sie verkleinern die Einheiten oder Sie erhöhen die Preise, wie das im Bereich Hotelbuchungen oder Flugreisen läuft. Wenn ich heute für morgen buche, zahle ich mehr, als hätte ich schon vor einem halben Jahr gebucht. Das kann Software heute schon steuern: Wenn ich von der Lagergröße x nur noch zwei frei habe, dann erhöhe den Preis um x.

...das ist doch das Myplace-System. Je voller die Anlage, desto höher der Preis?

Lohmann: Das machen mittlerweile alle so. Froh kann aber nur der sein, der so weit ist. Eins muss man aber klar sagen: Man muss Geduld mitbringen für das Geschäft. Niemand hat gleich 20 Kunden, nur weil er die Tür aufschließt. Das ist ein bisschen wie Pacman: Man frisst sich durch die Gänge, bis man irgendwann im goldenen Käfig ankommt und die Banane schluckt.



Das ist Lohmann

2007 fing Christian Lohmann, studierter Betriebswirt aus der Einzelhandelsbranche, als Quereinsteiger bei Secur Self Storage als Store Manager an, ab 2010 war er CCO. Nach dem Buy Out 2014 an Shurgard folgte ein Jahr später die Gründung des Self-Storage-Franchises First Elephant, das er 2018 verließ. Von 2011 bis 2015 war Lohmann stellvertretender Vorsitzender des Deutschen Selfstorage Verbandes, von 2015 bis 2019 Vorsitzender des Vorstandes. Im April 2018 machte er sich als Unternehmensberater und Business Developer im Bereich Selfstorage selbstständig (www.christian-lohmann-selfstorage.de).