Das Kerekes-Lohmann-Duo
Selfstorage-Experten finden sich

Sebastian Kerekes ist mit seinem Unternehmen Karibu einer der wichtigsten Digitalspezialisten in Sachen Selfstorage, Christian Lohmann einer der erfahrensten Planer der Branche. Die beide beraten nun auch im Duo. Ein Webinar brachte sie zusammen.

Sogar in der Ferne aktiv: Unsere Momentaufnahme zeigt Sebastian Kerekes (rote Hose) auf dem Jahrestreffen der Self Storage Association of Australasia die es seit den 1990er-Jahren gibt und die nach eigenen Angaben 83 Prozent der Selbstlager-Unternehmer in „Down Under" verbandlich vertreten.

Sebastian Kerekes ist der Macher hinter dem österreichischen Unternehmen Karibu (karibu.com): Kerekes hat sich auf die Schwerpunkte Automation, Technik und Marketing für Selfstorages spezialisiert, verschickt regelmäßig informative Newsletter, hat einen kostenfrei erhältlichen Ratgeber online veröffentlicht (siehe auch **der möbelspediteur 07.2022**) und veranstaltet regelmäßig kostenfreie Info-Webseminare.

„Es kamen weit über 50 Fragen"

Für die jüngste Onlinerunde konnte er den ausgewiesenen Projektfachmann Christian Lohmann (selfstorage-deutschland.de) gewinnen. Mit dem schlichten Satz „Er hat ‚ja!' gesagt, lud Kerekes Interessierte für die letzte

Die 16 spannendsten Fragen aus dem Webinar...*

1. Wie sind die Aussichten auf dem Self-Storage Markt?
2. Wer unterstützt beim Organisieren der Finanzierung von Land, Gebäude, usw.?
3. Ich will in einem Ort von 10.000 Einwohnern und 30.000 im Umkreis auf 200 bis 1.000 Quadratmetern ein Self-Storage errichten: Lohnt sich das?
4. Welche Boxgrößen sind optimal im Obergeschoss ohne Aufzug?
5. Meine Halle ist 20 mal 40 Quadratmeter groß bei elf Metern Deckenhöhe: Was kostet mich der Aufbau von vier Etagen und zwei Liften pro Box?
6. Ist Frostfreiheit wichtig? Wie gewährt man sie baulich und durch Beheizung?
7. Was ist besser: Alle Container gleichzeitig oder nacheinander aufstellen?
8. Gibt es aktuell Förderprogramme im deutschen Raum?
9. Ich will meinen Betrieb automatisieren: Wie gehe ich im laufenden Betrieb dabei vor, um Störungen möglichst zu vermeiden?
10. Welche Werbung füllt mein Lager am schnellsten?
11. Sind elektronische Schlösser fortschrittlicher?
12. Wann soll das Marketing starten: Baubeginn oder später?
13. Mein Franchise-Vertrag endet. Wie viel muss ich in Website und Co. investieren, um die 250 Quadratmetern künftig alleine zu betreiben?
14. Wie kann ich meinen Mietern im Garagenpark den Stromverbrauch möglichst exakt und ohne manuelle Arbeit durchverrechnen?
15. Welche Verwaltungssoftware empfehlen Sie für Selfstorage und warum?
16. Wie automatisiert man Rechnungslegung und Buchhaltung ideal?

Septemberwoche zu einer Frage- und Antwortstunde vor der Webcam ein.
„Wir hatten mit 41 Teilnehmern eine hohe Teilnehmerzahl“, erklärt Kerekes „Und es gab kaum Absprünge: Am Ende waren noch 35 im Call.“ Vom Neuling und Quereinsteiger bis hin zu bereits Jahre im Markt befindlichen Betreibern von Selfstorageanlagen reichte das Fachwissen der Teilnehmer. „Circa 30 Fragen haben wir in anderthalb Stunden beantwortet und am Schluss waren noch 25 weitere offen – das hätte auch doppelt so lange dauern können“, sagt Lohmann. Die spannendsten gestellten Fragen, die auch die Bandbreite der Unternehmen im Selfstoragemarkt gut aufzeigt, haben wir links auf der Seite aufgeführt.

„Haben immer mehr gemeinsame Projekte“

Durch den intensiven Austausch vor, während und nach dem Webinar hat das Duo Kerekes & Lohmann festgestellt: Es harmoniert ganz gut und das Wissen von Christian Lohmann mit seinen Schwerpunkten auf Marktanalysen, Bau und Finanzen ergänzt sich ideal mit der Spezialisierung von Karibu. „Wir haben immer mehr gemeinsame Projekte zu lösen“, konstatierte das Duo.

Titel
14 | der möbelspediteur 07.2022

„Fünf erfolgreiche Prinzipien“
Kerekes’ Selfstorage-Ratgeber

„2021 war das bisher beste Jahr in der Selfstorage-Branche – und der Trend hält an.“ Dieser Satz stammt von Sebastian Kerekes. Der Geschäftsführer einer Software- und IT-Beratungsfirma für Selbstlager sagt: „Selfstorage hat eine große Zukunft im DACH-Raum.“

Die 5 Prinzipien erfolgreicher Self-Storage-Unternehmer

Nicht ganz unsignovitzig, aber dennoch gut: Kerekes will mit seinem Ratgeber auch seine eigene Software-Lösung Storganize pushen.

Kerekes ist 2014 in den Selfstorage-Markt eingestiegen. Damals sei dieser Dauertrend nach oben noch nicht erkennbar gewesen: „Die Digitalisierung war am Anfang“, schreibt er in seinem gratis erhältlichen Selbstlager-Ratgeber „Die 5 Prinzipien erfolgreicher Selfstorage-Unternehmer“. „Als Softwareentwickler habe ich damals für einen Kunden das Selfstorage-Geschäft digitalisiert. ‚Extraplatz‘ ging 2016 online und war damit eines der ersten vollständig automatisierten Selfstorage-Unternehmen weltweit.“ Teure Software- und Hardware-Entwicklung seien früher normal gewesen, nur Marktführer mit viel Geld oder Start-ups mit viel Mut wollten es sich leisten. Vieles wurde probiert, manches hat funktioniert, und einige Lektionen wurden teuer bezahlt. „Zusammen mit meinen Kunden habe ich viel über Selfstorage erfahren. Nicht zuletzt der Austausch mit Selfstorage-Betreiber weltweit hat mir geneigt, was Unternehmen erfolgreich macht.“ Viele gute Standorte in der DACH-Region seien noch frei, eine Trendwende nicht in Sicht, zudem würden Immobilienfonds mit neuen Ketten starten und Dutzende neue Anlagen über die nächsten Jahre hochgezogen werden.

Aus Erfahrungen vieler lernen

Um aus diesen Erfahrungen, Fehlern und Erfolgsstrategien anderer zu lernen, hat Kerekes einen Ratgeber verfasst – „gleichwohl für etablierte Unternehmer wie auch für Neueinsteiger“, wie er klarstellt. „Marktführer wollen nicht mehr Konkurrenz am Selfstorage-Markt; ihre Erfolgsstrategien behalten sie für sich. Inzwischen lohnt Franchise vors Märchen, dass modernes Selfstorage kompliziert ist – und binden mit ihrer ‚Hilfe‘ ein Geschäft auf, bei dem nur garantiert ist, dass sie selbst verdienen.“ Wer Kerekes Ratgeber herunterladen möchte: Via karibu.com/#ratgeber ist er als PDF abrufbar. Wir listen hier kompakt seine Tipps.
Der erste und entscheidendste Erfolgsfaktor für Kerekes ist die Lage der neuen

Cool gemacht und inzwischen in aktualisierter Form online abgelegt: Über Kerekes Ratgeber berichteten wir vor etwas über einem Jahr.

Foto: VDS

*...und zwei Antworten aus den Gebieten der Profis

Christian Lohmann: Welche Boxgrößen sind optimal im Obergeschoss ohne Aufzug?

„Grundsätzlich gilt (ausgehend von der Be- und Entladezone: kurzer Weg = großes Lagerabteil, langer Weg = kleines Lagerabteil. Diese Regel ist insbesondere dann zu berücksichtigen, wenn es sich nicht nur um einen langen Weg handelt, sondern dieser zusätzlich noch Erschwernisse wie keine Aufzüge, Treppen oder Rampen beinhaltet. In Einzelfällen kann es aus Gründen der Flächenoptimierung zwar durchaus sinnvoll sein, dennoch die ein oder andere größere Lagereinheit beizumischen, allerdings sollte sich die Masse der Einheiten in diesem beschriebenen Szenario in einer Range von einem bis maximal sechs Quadratmetern bewegen.“

Sebastian Kerekes: Ich will meinen Betrieb automatisieren: Wie gehe ich im laufenden Betrieb dabei vor, um Störungen möglichst zu vermeiden?

„Automatisierung wird manchmal als Mammutaufgabe gesehen, bei der so viel schief gehen kann, dass man sie lieber gar nicht angeht. Tatsächlich brechen wir so einen Umstieg immer auf mehreren Phasen herunter – statt eines großen Schritts machen wir mehrere kleine. Dazu kann gehören, dass man den bestehenden Prozess 1:1 vom Papier ins Internet bringt und dann erst später verbessert.
Wir koordinieren im Hintergrund alles Technische, aber fast noch wichtiger ist zu wissen: Bei der Umstellung muss man vor allem auch das Team mitnehmen. Sieht der Mitarbeiter die Arbeitserleichterung, dann macht er die Umstellung auch mit. Gutes Schulen – und regelmäßiges Nachschulen – gehören fix dazu.
Mit solider Planung rechnen wir typischerweise mit etwa drei Monaten für das erste Upgrade; nächste Schritte werden dann im Rahmen eines Jahres gemacht.
Das Feedback zu diesem Vorgehen ist gut: Schon mit der ersten Automatisierung sparen sich Betreiber teilweise Tage an Arbeit und sind alle Prozesse optimiert, entfallen lästige Aufgaben und Fehlerquellen – die frei gewordene Zeit bei den Mitarbeitern investieren Betreiber dann auch meist in das Wachstum bestehender oder dem Aufbau neuer Standorte.“

Fotos (2): Kerekes/Karibu, Weinard