



Verband deutscher
SELFSTORAGE
Unternehmen e.V.

FEDERATION OF EUROPEAN
FEDESSA
SELF STORAGE ASSOCIATIONS

SELF STORAGE BRANCHENREPORT DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH 2024

Sponsoren





Das Siegel für Qualitätsanbieter

Klaus Müller

Vorstandsvorsitzender Verband deutscher
Self Storage Unternehmen e.V.



Ich freue mich außerordentlich, gemeinsam mit Ihnen durch die vorliegende Marktstudie erstmals tiefgreifende Einsichten in die Dynamiken des österreichischen und deutschen Self Storage Marktes zu erhalten. Der 1. deutsch-österreichische Branchenreport beweist, dass Self Storage in beiden Ländern einen Stellenwert erreicht hat, der es uns ermöglicht, belastbare Branchendaten zu erheben. Dass wir an diesem Punkt stehen, verdanken wir insbesondere den Mitgliedern des Verbandes, die sich seit vielen Jahren für hohe Qualität, verbindliche Standards und ein bestmögliches Kundenerlebnis einsetzen und damit für nachhaltiges Marktwachstum sorgen. Insbesondere den Sponsoren der Studie und denjenigen, welche

diese mit wertvollen Daten unterstützt haben, gilt mein ganz besonderer Dank.

Der Branchenreport zeigt uns, dass wir in beiden Ländern einen stabilen Markt aufgebaut haben. Darauf können wir stolz sein. Die Studie zeigt uns aber auch, dass wir im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wie England oder Schweden im Verhältnis zur Bevölkerungszahl sowohl hinsichtlich der Anzahl der Selbsteinlagerungseinrichtungen als auch im Hinblick auf die Bekanntheit des Konzeptes Self Storage in der Breite der Bevölkerung noch unterentwickelt sind. Das zu ändern, wird die Aufgabe der kommenden Jahre sein. Ich freue mich darauf, diese gemeinsam mit Ihnen anzugehen. Nun wünsche ich Ihnen spannende Einblicke.

Rennie Schafer

CEO FEDESSA

FEDERATION OF EUROPEAN
FEDESSA
SELF STORAGE ASSOCIATIONS



Dieser erste detaillierte Bericht über die Selbstlagerbranche in Österreich und Deutschland bietet wertvolle Einblicke für bestehende Betreiber, Investoren, Kreditgeber und alle, die sich für den Markt interessieren. Er hätte nicht ohne die Unterstützung der Betreiber in beiden Ländern erstellt werden können, die unsere Umfrage ausgefüllt und uns wertvolle Branchendaten zur Verfügung gestellt haben. Unser Dank gilt auch dem deutsch-österreichischen Self Storage Verband, der sich bereit erklärt hat, diesen Bericht zu erstellen. Ich hoffe, dass er der erste von vielen ist, die noch folgen werden.

Es ist interessant, in den Ergebnissen die Unterschiede zwischen dem österreichischen und dem deutschen Markt und deren Vergleich mit den europäischen

Durchschnittswerten zu sehen. Es gibt viele Unterschiede zwischen den beiden Märkten, aber auch Gemeinsamkeiten. Insgesamt schneidet die Branche weiterhin besser ab als viele andere immobilienbasierte Branchen und dürfte in den kommenden Jahren weiter wachsen. Vor allem, wenn man die Daten zum öffentlichen Bewusstsein in diesem Bericht berücksichtigt, die zeigen, dass viele Menschen immer noch nicht wissen, was Self Storage wirklich ist. Das Marktpotenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. Wir beobachten auch, dass die Technologie die Branche verändert, was sich insbesondere in Österreich durch das schnelle Wachstum kleiner, automatisierter Lagerhäuser zeigt. Es wird interessant sein zu sehen, wie sich der Markt in den kommenden Jahren entwickelt.

Inhaltsverzeichnis

06.	Grußworte der Sponsoren
09.	Marktangebot
12.	Rendite und Auslastung
16.	Betriebsdaten
18.	Geschäft und Verwaltung
21.	Prognosen für die Zukunft
23.	Self Storage in der öffentlichen Wahrnehmung
24.	Bekanntheitsgrad
28.	Verständnis von Self Storage
30.	Verwendung
33.	Markenbekanntheit
34.	Zusammenfassung

Grußworte der Sponsoren



Christian Lohmann

Meine ersten Erfahrungen in der Selfstorage-Branche sammelte ich zu den Pionierzeiten dieser Industrie in Deutschland bereits im Jahre 2007. Seitdem hat sich das Business in unterschiedlichste Richtungen merklich weiterentwickelt und neue, moderne und digitale Möglichkeiten und Produkte geschaffen. Besonders bedeutsam und vorteilhaft erscheint mir die Krisenresistenz dieses Geschäftsmodells. Seien es die Finanzkrise 2008, die Corona-Pandemie 2020 oder auch die aktuellen Herausforderungen – die Selfstorage-Branche konnte all diesen Besonderheiten bis heute stets nicht nur trotzen, sondern hiervon teils sogar profitieren. Im Laufe meiner



Selfstorage-Reise durfte ich Teil von mehr als 100 Projekten sein. Diese umfassten sowohl Neubauten (Core-Immobilien ebenso wie Business-/Garagenparks) als auch Umbauten im Bestand. Seit 2018 bin ich als freiberuflich beratender Betriebswirt tätig und berate Investoren, Immobilieneigentümer, Startups und aktive Betreiber.



Self Storage von Gerhardt Braun

Profitieren Sie von unserer Erfahrung aus über 800 erstellten Anlagen. Die Gerhardt Braun Unternehmensgruppe entwickelt, produziert und montiert seit mehr als 30 Jahren modulare, stabile und wertige Trennwandsysteme.

Wir setzen auf hohe Qualitätsstandards unserer Produkte und bieten unseren Kundinnen und Kunden umfangreiche Services rund um die Planung und Ausführung einer Self Storage Anlage an. Eine reibungslose Abwicklung der Projekte ist uns wichtig und beginnt mit der Auseinandersetzung der individuellen Räumlichkeiten und Beratung. Die gesammelten



Erkenntnisse und die kundenseitig definierten Anforderungen fließen in eine optimale Flächennutzung und Aufteilung der Boxen ein.

Nach Produktion der Trennwände und Türen in unseren Werken, erfolgt die persönliche Abstimmung zum Wunschtermin. Wir sichern die Montage durch unsere erfahrenen Montagepartner und die pünktliche Übergabe – alles aus einer Hand.



Janus International Europe

Die Selfstorage-Branche in Deutschland und dem Rest Europas verzeichnet ein starkes Wachstum und steht vor einer vielversprechenden Zukunft. Um den Anforderungen dieses dynamischen Marktes gerecht zu werden, eröffnete Janus International Group, Inc. („Janus“) letztes Jahr eine brandneue Produktionsstätte in Wrocław, Polen.

Janus ist einer der weltweit führenden Hersteller von Selfstorage-Produkten und -Technologien. Die Investition in das hochmoderne polnische Werk ist ein wichtiger Meilenstein für Janus und die europäische Selfstorage-Industrie. Das Werk dient als europäisches Zentrum für die Herstellung und den Vertrieb von



Selfstorage-Tür-/Trennwandsystemen, versetzbare Lagermodule und Zutrittskontrolllösungen.

Colin Jeromson, Geschäftsführer von Janus International Europe, kommentierte: „Die Zukunft der Selfstorage-Branche in Europa sieht rosiger aus und Janus beabsichtigt, weiterhin einen positiven Beitrag zu ihrem Wachstum zu leisten. Die Branche ist für eine weitere Expansion gut positioniert.“



Karibu

Sie, wertiges Mitglied, haben Self-Storage in Deutschland groß gemacht. Die Industrie wird professioneller. Ein schönes Zeichen dafür halten Sie nun in der Hand: Die erste Marktstudie über Self-Storage im DACH-Raum.

Als technischer Berater freut es mich, zu dieser Professionalisierung beigetragen zu haben: In den letzten zehn Jahren haben wir geholfen, den Betrieb in über 60 Self-Storage-Anlagen sinnvoll und individuell zu automatisieren.

Zahlreiche neue Standorte und Quereinsteiger zeigen, dass der Self-Storage-Markt wächst. Ich wünsche uns allen, dass es auch in den nächsten Jahren so bleibt.



Vielen Dank für Ihr Vertrauen - und dem Verband, besonders Klaus Müller und Christian Kulick, danke ich für die Initiative, eine Marktstudie zu erstellen und die Gelegenheit für mich, sie unterstützen zu dürfen.

Eine spannende Lektüre wünscht

Sebastian Kerekes

Geschäftsführer, Karibu

Wir sind ein international renommiertes Unternehmen, das sich auf den Ausbau von Self Storage Anlagen spezialisiert hat. Unser Schwerpunkt liegt auf der Bereitstellung qualitativ hochwertiger Produkte wie Trennwände, Rolll Tore und Drehtüren mit verschiedenen Schlossvorrichtungen, Beleuchtungssystemen mit Bewegungsmeldern und Leitsystemen.

Unsere Philosophie stellt die Kundenzufriedenheit an oberste Stelle. Wir sind stolz auf unsere Flexibilität und unser Engagement, jeden Kundenwunsch zu erfüllen – unabhängig von der Größe des Auftrags. Mit einem internationalen Team, das in acht Sprachen



kommuniziert, bedienen wir Märkte in Europa, insbesondere in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden.

Profitieren Sie von unserer über 25-jährigen Erfahrung und unserem umfangreichen Know-how aus mehr als 1000 erfolgreich abgeschlossenen Self Storage Projekten. Dank moderner Produktionsstätten garantieren wir kurze Lieferzeiten und passen die Optik Ihrer Lagerboxen flexibel an Ihr Corporate Design an.



Store-IT

Wir freuen uns sehr, den 1. Deutsch-Österreichischen Branchenreport zu unterstützen!

Im kommenden Jahr 2025 feiern wir unser 25-jähriges Bestehen und wir möchten uns jetzt schon bei allen unseren Kunden in Deutschland und Österreich für das Vertrauen in Store-IT und die jahrelange Zusammenarbeit bedanken.

Sie, liebe Betreiber, haben den Markt in Ihren Ländern wachsen lassen und wir freuen uns sehr, ein Teil dieser Reise zu sein.

Genau wie Sie, interessieren wir uns immer für neue Entwicklungen. Store-IT hat ein neues Online-Buchungsmodul mit integriertem Kunden-Log-in entwickelt. Der Kontakt zu Ihren Kunden über Ihre Webseite



wird immer wichtiger. Store365 kann Ihre E-Commerce Wünsche realisieren. Das Online-Buchungsmodul kann einfach in Ihre bestehende Webseite integriert werden und stellt eine perfekte Verbindung dar. Gerne laden wir Sie zu einer Online-Demonstration ein. Schicken Sie eine E-Mail an marc@store-it.eu. Lassen Sie uns gern ins Gespräch kommen.

Jetzt wünschen wir Sie viel Spaß bei der Lektüre der Studie! Viele Grüße vom gesamten Store-IT Team.

Marktangebot



Es ist schwierig, genaue Marktdaten über die Self Storage Branche zu erhalten, da es in keinem europäischen Land ein offizielles Register aller Mietlager gibt. Es gibt auch keine allgemeine Definition für Self Storage.

In diesem Bericht wird eine Selbstlagerungseinheit definiert als ein sicherbarer, ortsfester Raum mit einer Größe von weniger als 50 qm, der von einer Person oder einem Unternehmen für die Lagerung ihrer Güter genutzt wird. Ausschließlich der Kunde hat Zugang zu diesem Raum und kann während der Öffnungszeiten seinen Lagerraum betreten, ohne dass dafür die Unterstützung durch den Betreiber notwendig ist. Die Lagereinheit wird nicht als Arbeitsraum,

Verkaufsfläche oder Ort genutzt, an dem andere Geschäftstätigkeiten als die Lagerung oder mit der Lagerung verbundene Tätigkeiten stattfinden. Zu den lagerungsbezogenen Tätigkeiten für gewerbliche Kunden gehören Wareneingang, Versand und Verpackung der gelagerten Waren. Diese Einheit wird im Rahmen eines Selbstlagerungsvertrags angemietet, der nicht Teil einer zusätzlichen Vereinbarung ist, wie z. B. eines Mietvertrags für Wohnraum, Büroräume, Arbeitsräume oder ähnliches. Standorte, die nicht über diese Art von Einheiten verfügen, gelten für die Zwecke dieses Berichts nicht als Self Storage.

Deutschland

Gesamtfläche	2.075.000 qm
Standorte insgesamt	1.028
Bevölkerung	83.800.000
Platz pro Person	0,025 qm

Deutschland hat eine der niedrigsten Lagerungsquoten pro Person in den entwickelten Self Storage Märkten in Europa, obwohl es zu den ersten Ländern gehörte, die das Mietlagerkonzept in Europa eingeführt haben. Der Markt ist breit gefächert und umfasst große Lagerhäuser in den Städten, Container- und Außenlager, oft in ländlichen Gebieten, sowie einen aufstrebenden Markt für Kleinstlager, der sich über das ganze Land erstreckt. Die fünf größten Betreiber verfügen über rund 60 % der Standorte und 30 % der Lagerfläche und bestehen sowohl

aus Betreibern von Kleinstlagern als auch aus großen Lagerhäusern. Wie in Österreich verfügt MyPlace über die meiste Lagerfläche. Shurgard, das europaweit über die meisten Lagerflächen verfügt, ist der zweitgrößte Betreiber nach Fläche. Lagerbox ist auf Platz 3. Storebox und Storage24 dominieren den Markt für Kleinstlager in Deutschland. Berlin weist die höchste Konzentration an Standorten und Fläche auf. Self Storage Einrichtungen sind in allen deutschen Großstädten und Bundesländern zu finden.

Große Betreiber

Unternehmen	Geschätzte Fläche in qm	Anzahl der Standorte
MyPlace	205.000	42
Shurgard	181.000	35
LAGERBOX	163.000	30
Storebox	68.028	235
Storage24	24.990	119

Österreich

Gesamtfläche	321.000 qm
Standorte insgesamt	266
Bevölkerung	9.042.000
Platz pro Person	0,036 qm

Österreich verfügt über etwas mehr als den europäischen Durchschnitt (0,034 m²) an Lagerfläche pro Person. Es gibt nur sehr wenige große und erstklassige Self Storage Einrichtungen, wobei MyPlace mit 17 Standorten der wichtigste Betreiber in dieser Hinsicht ist. Stattdessen gibt es in Österreich eine große Anzahl von Mikrostandorten. Dabei handelt es sich um Standorte mit weniger als 250 qm Lagerfläche, die in der Regel komplett automatisiert und nicht mit

Personal besetzt sind. Storebox ist in diesem Segment der Hauptbetreiber mit 115 Standorten. Insgesamt bieten diese jedoch nur etwa 20 % des Lagerraumes an, den etwa MyPlace zur Verfügung stellt. Der Markt ist relativ zersplittert, wobei die sechs größten Betreiber 69 % der Standorte und 42 % der Lagerfläche auf sich vereinen. Der Großteil des Angebotes befindet sich in Wien und Umgebung, aber es breitet sich über das ganze Land aus.

Große Betreiber

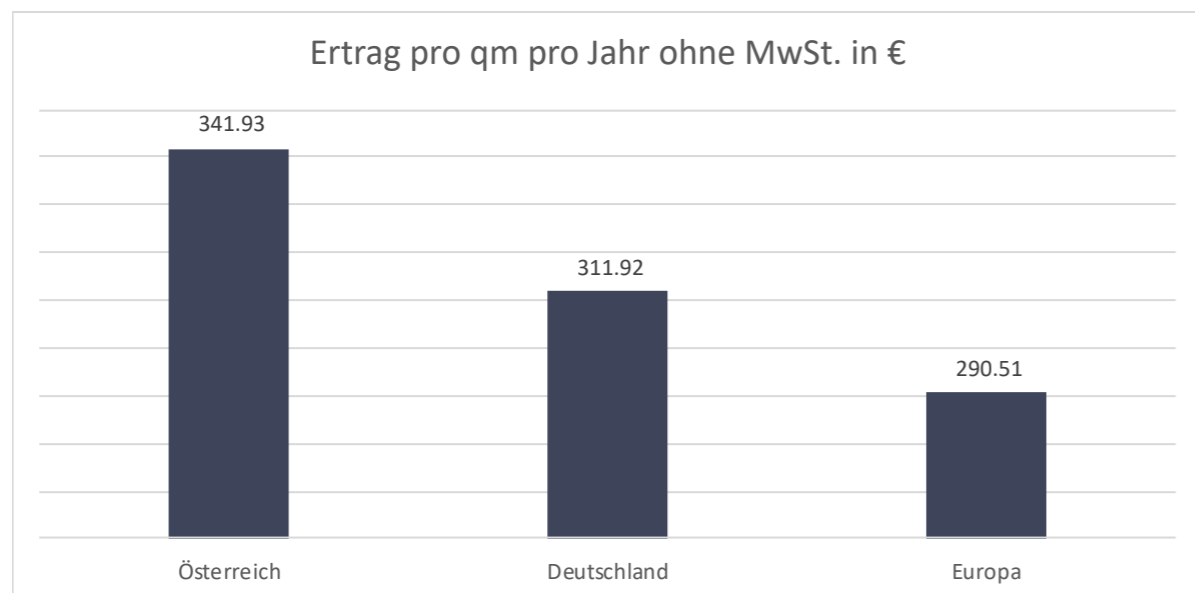
Unternehmen	Geschätzte Fläche in qm	Anzahl der Standorte
MyPlace	63.989	17
Storebox	34.000	115
GaragenCity	32.000	13
Garagenkönig	20.000	9
City Storage	1.800	20

Rendite und Auslastung



Sowohl Anbieter in Deutschland als auch in Österreich erzielen überdurchschnittliche Renditen pro Quadratmeter für ihre Selbstlagerflächen. Dies ist wahrscheinlich auf die große Zahl kleiner Standorte in diesen Ländern, insbesondere in Österreich, zurückzuführen. Die Preise für Selbstlagerflächen werden in der Regel nicht linear ermittelt. Kleinere Einheiten erzielen eine höhere Rendite pro Quadratmeter als größere Einheiten. Während es in Deutschland und Österreich viele kleine Self Storages gibt, die nur über begrenzte

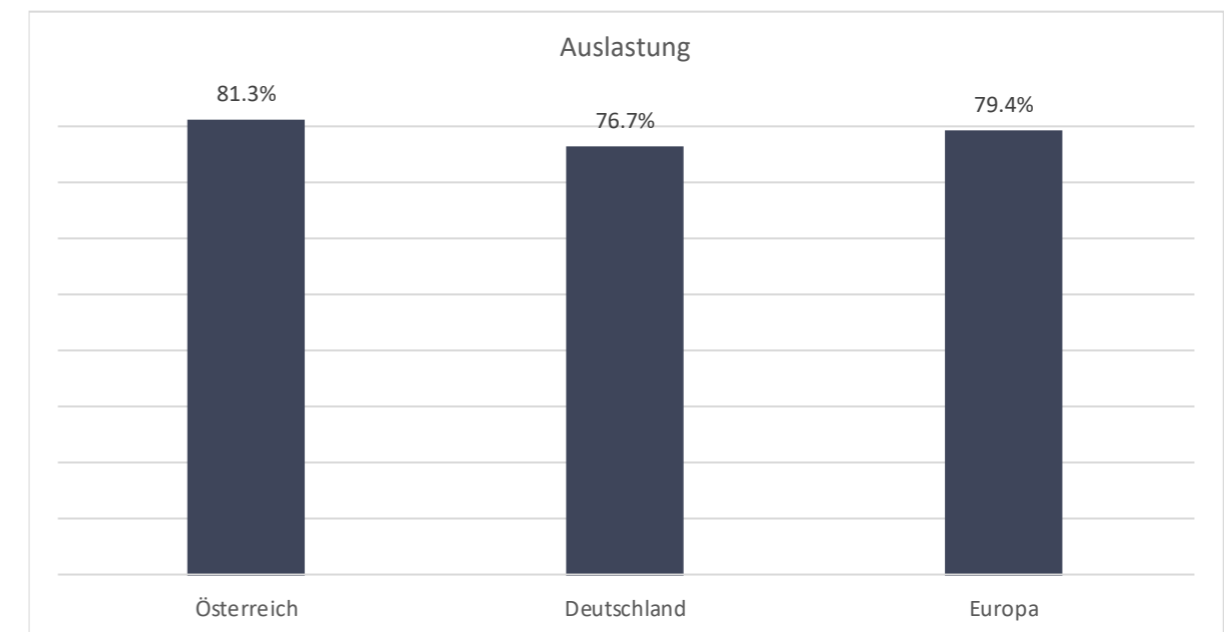
große Flächen verfügen, gibt es auf anderen europäischen Märkten, wie z. B. in Frankreich, weniger kleine Lagerhäuser und eine wachsende Zahl von Containerlagern und Outdoor-Storages, die größer sind und weniger Rendite pro Quadratmeter bringen. Bei den Erträgen gibt es erhebliche Unterschiede je nach Standort und Qualität. Einige Standorte in regionalen Gebieten erzielen einen Ertrag von nur 120 € pro Quadratmeter pro Jahr, während Premium-Standorte in Großstädten über 400 € pro Jahr erzielen können.



Österreich hat eine höhere Auslastung als Deutschland und der europäische Durchschnitt. Es ist wahrscheinlich, dass der hohe Anteil an Kleinstlagern auf dem österreichischen Markt dazu beigetragen hat. Die optimale Auslastung für ein traditionelles Self Storage liegt bei etwa 85 % bis 90 %, da dies die Verfügbarkeit von Produkten in verschiedenen Größen ermöglicht und eine solide Preisgestaltung erkennen lässt. Standorte, die zu 100 % ausgelastet sind, haben in der Regel zu niedrige Preise und könnten mit einer geringeren Auslastung, aber höheren Preisen mehr Einnahmen erzielen. Mikrostandorte folgen jedoch nicht diesem Modell, da jeder Standort nur eine geringe Anzahl

von Einheiten und oft eine geringere Vielfalt bei den Größen der Einheiten aufweist. Daher weisen sie oft eine Auslastung von über 90 % oder sogar 100 % auf. Verfügt der Betreiber über eine große Anzahl kleiner Standorte in unmittelbarer Nähe zueinander, ist es unproblematisch voll ausgelastet zu sein, da neue Kunden in einem anderen Standort in der Nähe untergebracht werden können.

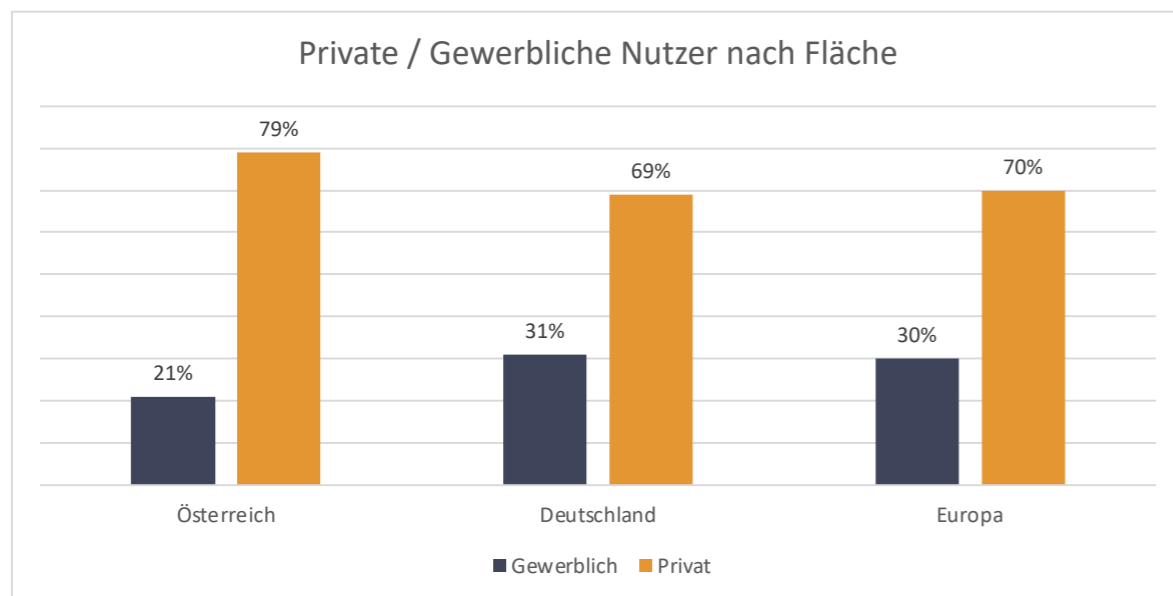
Die Rentabilität im Self Storage ist vereinfacht dargestellt die Auslastung multipliziert mit den Einnahmen pro Quadratmeter. Deutschland hat zwar eine geringere Auslastung als Österreich, aber einen höheren Ertrag pro Quadratmeter. Das bedeutet, dass er eine ähnliche Rentabilität aufweist wie der österreichische Markt.





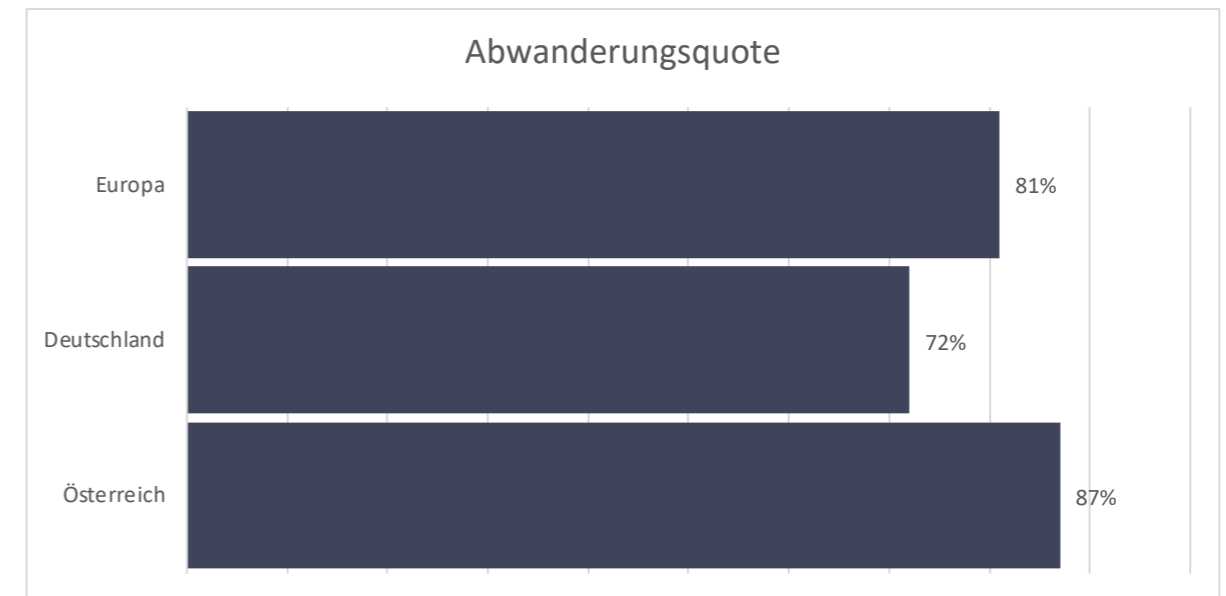
Deutschland hat deutlich mehr gewerbliche Kunden als Österreich, das weit unter dem europäischen Durchschnitt liegt. Gewerbliche Kunden wollen in der Regel größere Einheiten mit guter Zufahrt für Fahrzeuge. Die kleinen Mikrostandorte in Österreich bieten dies in der Regel nicht. In Deutschland gibt es auch mehr Drive-up- und Outdoor-Storages, die ebenfalls von gewerblichen Kunden bevorzugt werden, die tendenziell regelmäßiger auf ihre Einheit zugreifen. Gewerbliche

Kunden bringen den Vorteil mit sich, dass sie im Durchschnitt länger bleiben und weniger Gefahr laufen, mit ihren Zahlungen in Verzug zu geraten. Sie sind oftmals bereit für zusätzliche Dienstleistungen wie den Empfang von Lieferungen oder verlängerte Zugangszeiten bezahlen. Größere Selbstlagereinheiten, die von gewerblichen Kunden bevorzugt werden, bringen jedoch in der Regel eine niedrigere Miete pro Quadratmeter ein als kleinere Einheiten.



Eine weitere wichtige Kennzahl bei der Verwaltung eines Self Storage ist die Abwanderungsquote. Diese beschreibt die Anzahl der Kunden, die innerhalb eines Jahres ausziehen. Um die Auslastung stabil zu halten, muss ebendiese Anzahl an neuen Kunden gewonnen werden. Eine Abwanderungsquote von 87 % bedeutet, dass 87 % Ihrer Kunden jedes Jahr abwandern. In Österreich ist die Fluktuation etwas höher, während sie in Deutschland deutlich niedriger ist als im europäischen Durchschnitt. Gewerbliche Kunden bleiben in der Regel länger im Lager als private, was die Abwanderungsrate senkt. In Österreich gibt es weniger gewerbliche

Kunden als in Deutschland, was wahrscheinlich zu der höheren Abwanderungsrate beiträgt. Interessanterweise können die Kleinststandorte sowohl in Österreich als auch in Deutschland trotz ihrer geringeren durchschnittlichen Größe eine beträchtliche Anzahl von Langzeitkunden halten. Ein Rückschluss könnte sein, dass Kleinstlager insbesondere von Menschen in der direkten Umgebung genutzt werden und diese die Self Storage Fläche nicht für ein bestimmtes Lebensereignis (z.B. Umzug) benötigen, sondern langfristig als Ergänzung zur bestehenden Wohnfläche.

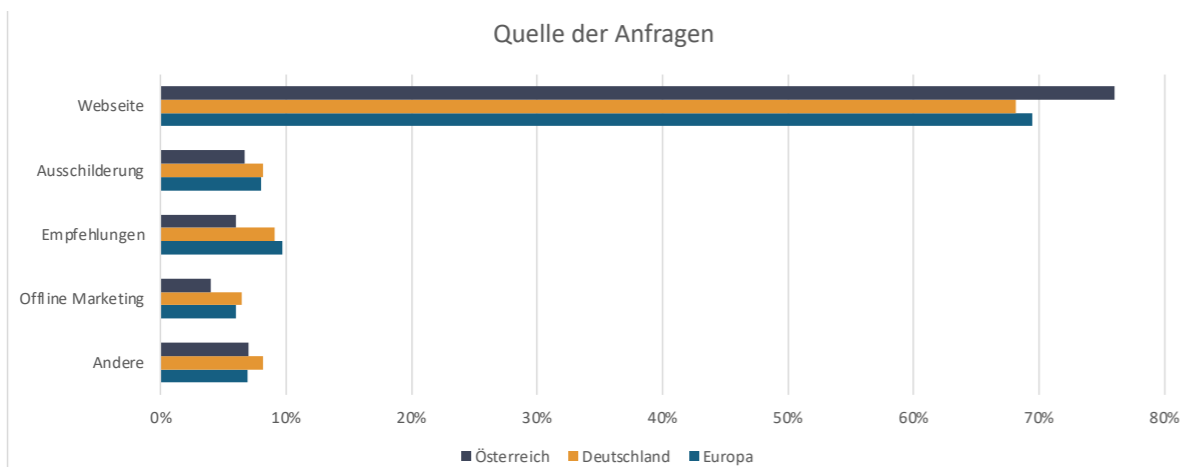


Betriebsdaten

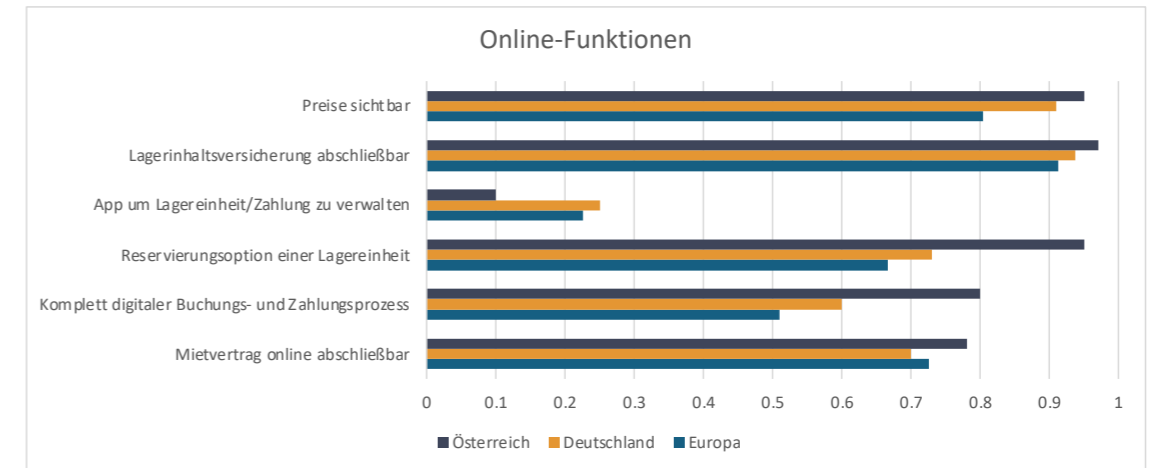


Während Deutschland in Bezug auf die Herkunft der Anfragen weitgehend dem europäischen Durchschnitt entspricht, setzt Österreich stärker auf Online-Marketing. Die deutschen Betreiber werben stärker über lokales Offline-Marketing auf z.B. Verkehrsmitteln und Plakaten sowie durch lokales Sponsoring, um den Bekanntheitsgrad in ihrer Umgebung zu erhöhen. Die Herausforderung beim Online-Marketing besteht darin, dass sie oft auf Personen ausgerichtet sind, die bereits nach Selbstlagerung suchen. Mit Schlüsselwörtern wie "Self Storage in meiner Nähe" werden jedoch nicht die Menschen angesprochen, die zwar einen Bedarf an einem Mietlager haben, das Konzept als Lösung jedoch noch gar nicht kennen oder in Betracht ziehen. Seit dem

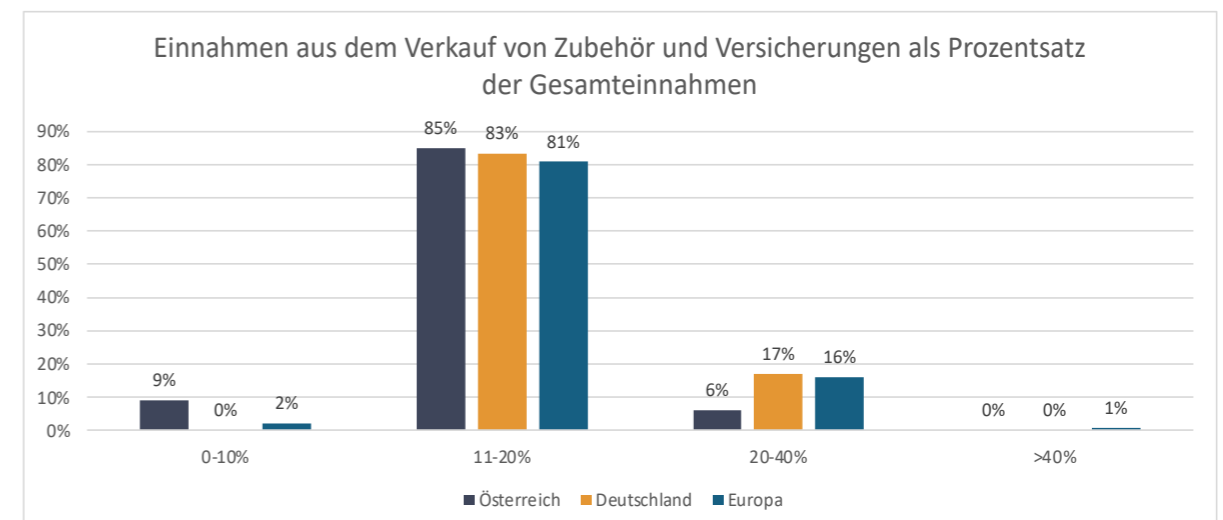
Ende der Pandemie ist die Zahl der Anfragen, die über Empfehlungen eingehen, gestiegen. Dies könnte auf die Tatsache zurückzuführen sein, dass während der Pandemie mehr Menschen Selbsteinlagerungen in Anspruch genommen haben, um Hausrat auszulagern und die nutzbare Wohnfläche zu vergrößern. Die meisten Betreiber haben kein strukturiertes Empfehlungsprogramm und einige fürchten sich davor, bestehende Kunden zu kontaktieren und um Empfehlungen zu bitten. Die Kundenzufriedenheit, insbesondere bei den Qualitätsanbietern der Branche, ist jedoch sehr hoch, so dass ein aktives Empfehlungsmanagement durch bestehende Kunden wahrscheinlich zu guten Ergebnissen führen würde.



Sowohl die Betreiber des deutschen als auch des österreichischen Marktes verfügen über mehr Online-Buchungsfunktionen auf ihren Webseiten als der europäische Durchschnitt. Österreich hat von allen entwickelten europäischen Selbstlagerungsmärkten den höchsten Prozentsatz an Betreibern, bei denen eine Lagereinheit online reserviert werden kann. In beiden Märkten zeigen fast alle Betreiber ihre Preise online in einer für die Kunden transparenten Weise an. Die Online-Funktionalität auf den Websites der Self Storage Anbieter hat während der Pandemie rasch zugenommen und ist seitdem schrittweise weiter gestiegen. Die Mehrheit der Kunden schließt den Buchungsvorgang mittlerweile online ab.



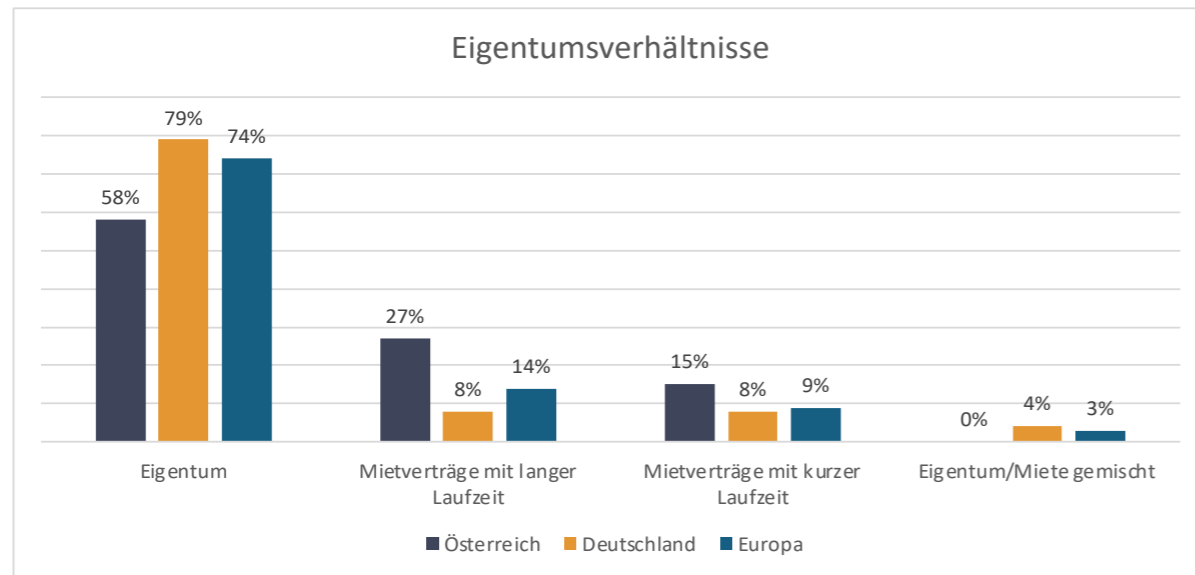
Der österreichische Markt erwirtschaftet nicht so viele Einnahmen aus zusätzlich zur Lagereinheit erbrachten Leistungen wie Deutschland, das näher am europäischen Durchschnitt liegt. Dies gilt trotz der Tatsache, dass mehr österreichische Betreiber als in Deutschland eine Lagerinhaltsversicherung anbieten und diese Versicherungen in der Regel die Haupteinnahmequelle darstellen. Größere Standorte und Unternehmen mit einer stärkeren Einbindung des Personals in den Verkaufsprozess generieren tendenziell mehr Zusatzeinnahmen, da sie den Kunden leichter von zusätzlichen Services überzeugen können. Standorte ohne Empfangsbereich sind stark beschränkt beispielsweise Kartons, Verpackungsmaterial und Lagerregale zu verkaufen. In mit Personal ausgestatteten Standorten können die deutschen Betreiber ihren Kunden bessere Angebote machen.



Geschäft und Verwaltung

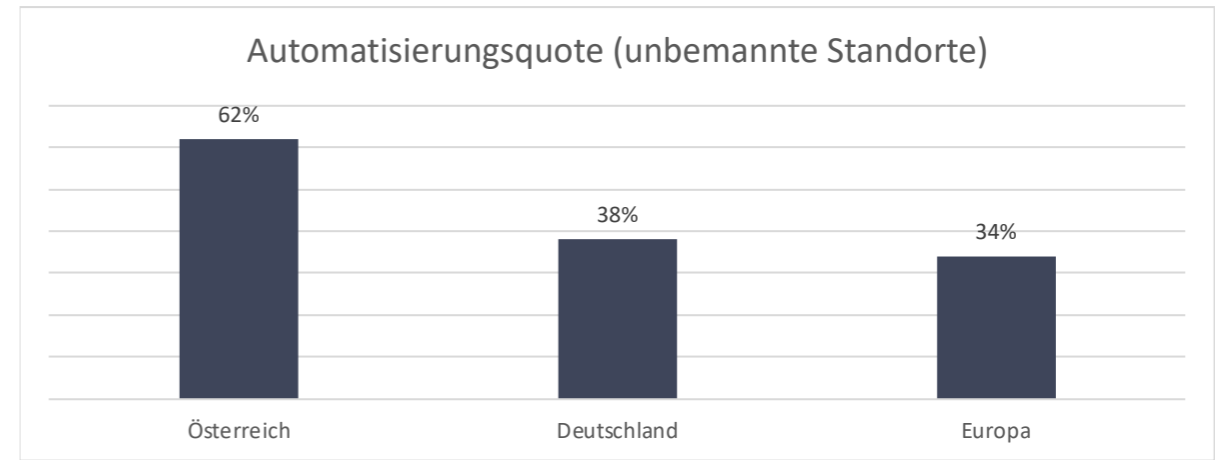
In Österreich gibt es einen höheren Anteil an gemieteten Standorten. Dies spiegelt den Kleinmarkt wider, der leichter zu verlagern ist, wenn ein Mietvertrag ausläuft und weniger Kunden und kleinere Einheiten vorhanden sind. Betreiber von Self Storages haben traditionell Eigentumsobjekte bevorzugt, um die Wertsteigerung der Immobilie zum Betriebsgewinn des Unternehmens hinzuzufügen. Da jedoch geeignete

Eigentumsgrundstücke immer schwerer zu finden sind, suchen mehr Betreiber nach Mietgrundstücken, um in den Markt einzusteigen oder ihr Portfolio zu erweitern. Dies gilt insbesondere für kleine bis mittlere Objekte, die immer beliebter werden. Es ist davon auszugehen, dass der Anteil von Self Storages im Eigentum in den kommenden Jahren weiter sinken wird.



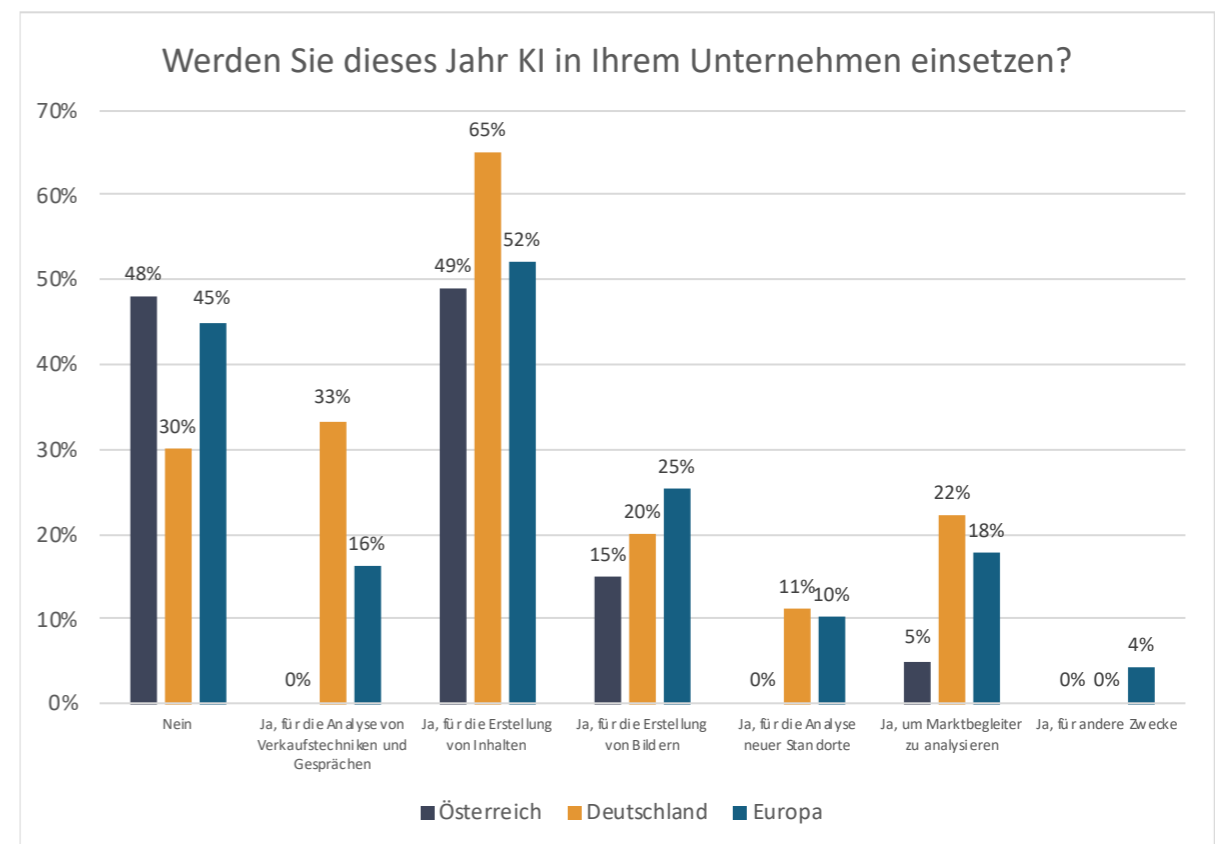
Österreich weist, aufgrund der vielen unbemannten Kleinstandorte, die höchste Automatisierungsquote in ganz Europa auf. Auch Deutschland liegt über dem europäischen Durchschnitt, was die Anzahl der unbemannten Standorte angeht. In beiden Märkten wird insbesondere bei neuen Standorten überdurchschnittlich oft auf Standorte ohne festes Personal vor Ort gesetzt. Solche ferngesteuerten Filialen wickeln alle Verkaufs- und Kundendienstanfragen zentral ab. Die Mitarbeiter besuchen

die Filialen nur für Wartungs- und Sicherheitsmaßnahmen oder gelegentlich, um Kunden zu treffen, die einen besonders persönlichen Service benötigen. In diesen Geschäften buchen die meisten Kunden ihre Lagereinheit, ziehen ein und aus, ohne jemals einen Mitarbeiter persönlich gesehen zu haben. Der technologische Fortschritt in Bezug auf Zugangskontrollen und web- bzw. telefonbasierte Buchungssysteme trägt maßgeblich zum Wachstum dieses Marktsegmentes bei.



Auf dem deutschen Markt wird Künstliche Intelligenz (KI) in den Unternehmen aktiver genutzt. 70 % der Betreiber setzen sie in irgendeiner Form ein. Während die meisten sie für die Erstellung von Inhalten (z.B. Marketingtexte) nutzen, was relativ einfach ist, nutzt ein Drittel der deutschen Betreiber KI zur Analyse von Verkaufstechniken und Konversionen, was fast doppelt so hoch ist wie der europäische Durchschnitt. Keiner der österreichischen Betreiber, die an der Befragung teilnahmen, gab an, KI auf diese Weise zu nutzen, auch

nicht für die Standortauswahl. KI ist eine Technologie, die jedoch das Potenzial hat, Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die beträchtlichen Investitionen aller großen Unternehmen der Welt in KI zeigen, wie wichtig sie ist. Insbesondere österreichische Betreiber, die jetzt noch zögern, in diese Technologie zu investieren, könnten in Zukunft einen Nachholbedarf haben, ähnlich wie die Unternehmen, die es versäumt haben, Online-Geschäftspraktiken frühzeitig zu übernehmen, als sich das Internet durchsetzte.



Während Nachhaltigkeit für die gesamte Self Storage Branche ein wichtiges Thema ist, scheinen die österreichischen Betreiber diesem Bereich im Allgemeinen eine höhere Priorität für ihr Geschäft einzuräumen, da alle Befragten angaben, dass ESG zumindest relativ wichtig sei. Der deutsche Markt ist gespaltener, da zwar mehr Unternehmen angaben, dass das Thema sehr wichtig sei, aber auch 17 % gaben an, dass sie nur dann in Nachhaltigkeit investieren, wenn dies direkt kosteneffizient ist. ESG/Nachhaltigkeit ist zweifelsfrei ein hochaktuelles Thema in der Self Storage Branche. Die Unternehmen verbrauchen im Betrieb sehr wenig Energie, wenn man die Größe ihres

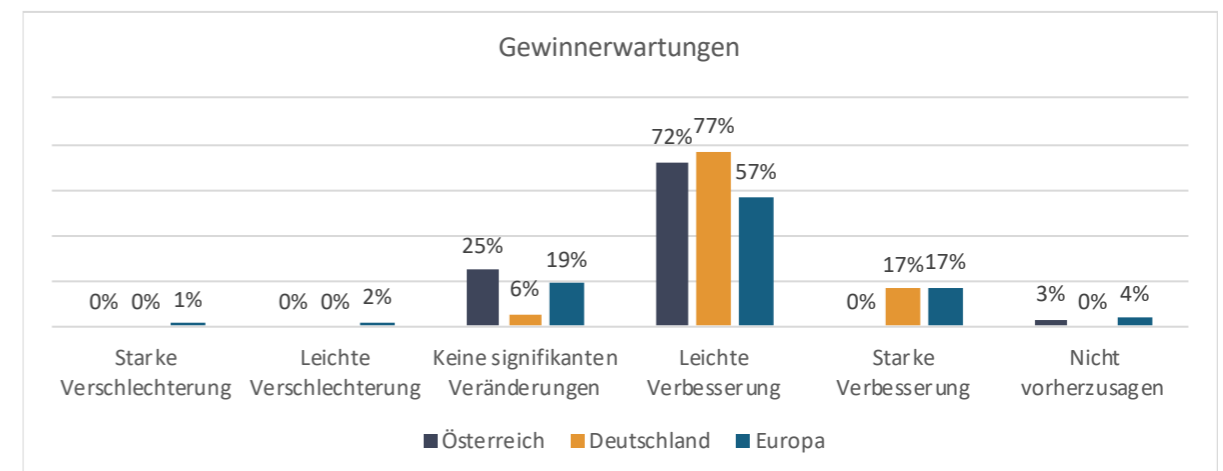
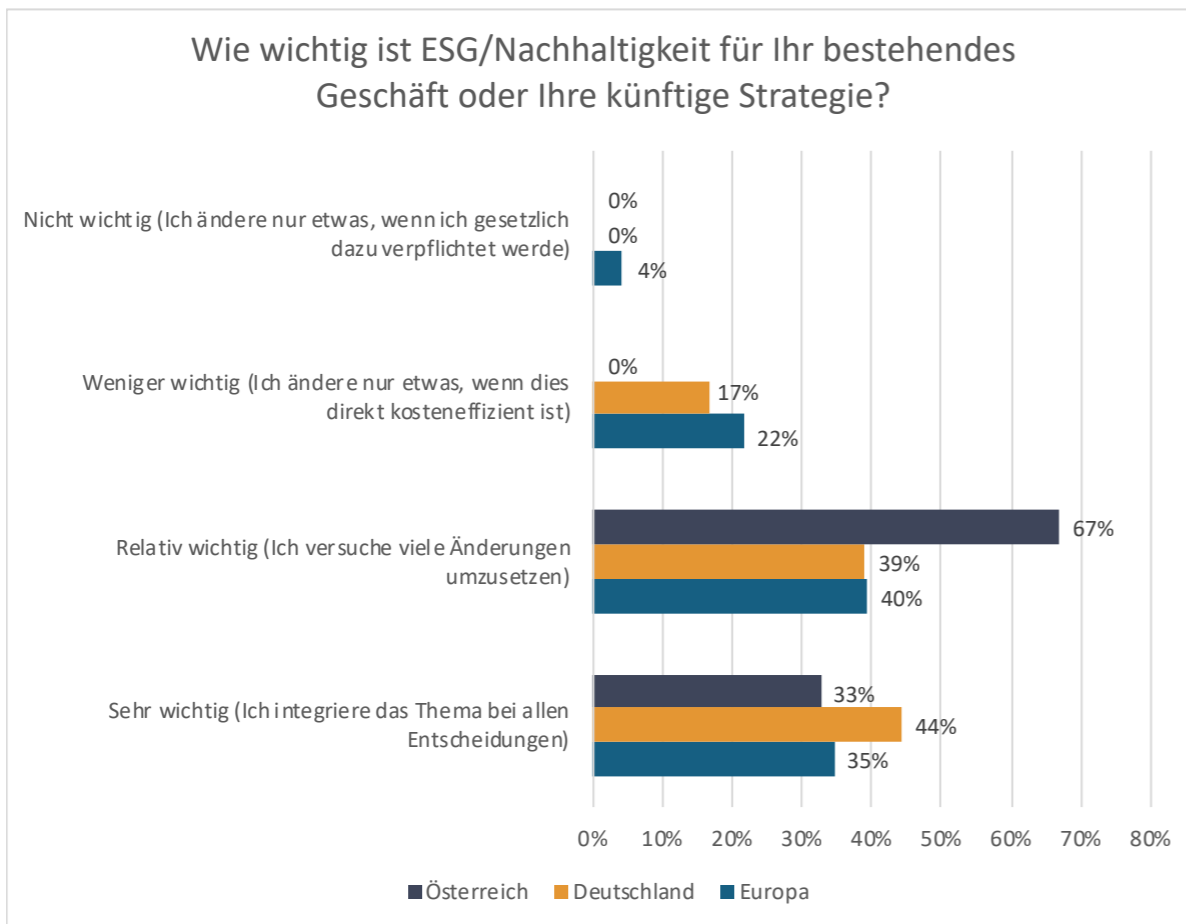
Gebäudes bedenkt. Mit Elementen wie beispielsweise dem Einsatz von LED-Beleuchtung, einer grundlegenden Isolierung der Kunden- und Mitarbeiterbereiche und Photovoltaik kann ein Self Storage CO₂-neutral oder sogar klimapositiv betrieben werden. Allerdings hat der Bau der Gebäude weitaus größere Auswirkungen auf die Umwelt als der Betrieb. Der Bau eines nachhaltigen Standortes kann erheblich teurer als eine konventionelle Bauweise sein und einige Betreiber glauben nicht, dass sich solche Investitionen auszahlen. Andere wiederum sind davon überzeugt, dass nicht-nachhaltige Gebäude mit der Zeit an Wert verlieren werden.

Prognosen für die Zukunft



Der allgemeine Eindruck in der Branche ist, dass sich der Markt positiv entwickelt und dass die Gewinne in den kommenden 12 Monaten höher ausfallen werden. Die deutschen Betreiber sind optimistischer als die österreichischen: 17 % gehen von einer deutlichen Verbesserung der Gewinne aus, während ein Viertel der österreichischen Betreiber davon ausgeht, dass die Situation in etwa gleichbleiben wird. Wenn man diese Daten weiter aufschlüsselt, scheinen vor allem die kleineren Betreiber in Österreich pessimistischer zu sein, was eine Verbesserung der Gewinne

angeht. Vor dem Hintergrund des allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Klimas ist die Tatsache, dass 72 % der Betreiber in Österreich und 94 % in Deutschland eine Gewinnsteigerung erwarten, jedoch besser als in vielen anderen Branchen. Vor allem, wenn man bedenkt, dass die Self Storage während der letzten Jahre nicht so stark gelitten hat, wie andere Branchen und immer noch eine starke Auslastung und hohe Erträge verzeichnet, so dass jede Verbesserung von einer starken Basis ausgeht.

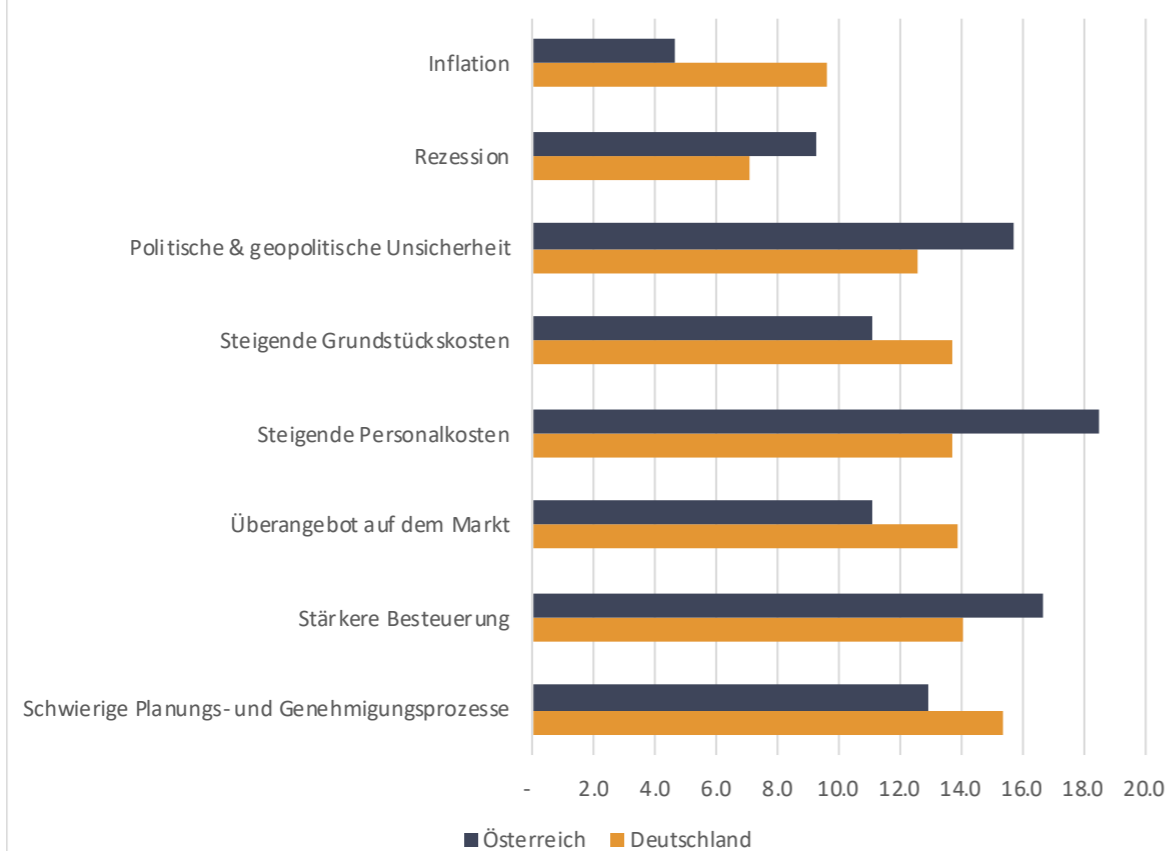


Ein bemerkenswerter Unterschied besteht darin, was die Betreiber als die größten Bedrohungen in den nächsten 12 Monaten ansehen. Auf die Frage nach der Rangfolge dieser Herausforderungen waren die österreichischen Betreiber mehr über die wirtschaftlichen Bedingungen wie Rezession, politische Unsicherheit, Steuern und Personalkosten besorgt. Die deutschen Betreiber machen sich zwar mehr Sorgen über die Inflation, aber vor allem über praktische Fragen wie steigende Grundstückskosten, Überangebot und Bauanträge.

Die Planung von Self Storage war in Deutschland schon immer schwieriger als in vielen anderen europäischen

Ländern. Lange bürokratische Prozesse in der Bauentwicklung und stark fragmentierte Auflagen hinsichtlich Brandschutz, Datenschutz und Nachhaltigkeit sind dabei nur einige Herausforderungen, die zu einem langsameren Wachstum der Branche in Deutschland beigetragen. In Österreich ist die Planung etwas einfacher, insbesondere im Hinblick auf die kleineren Mikrostandorte, die in letzter Zeit zu einem erheblichen Wachstum der Branche in Österreich beigetragen haben. Interessanterweise sind die österreichischen Betreiber trotz dieses Wachstums in den letzten Jahren weniger besorgt über ein Überangebot als die deutschen.

Größte Herausforderung in den nächsten 12 Monaten



Self Storage in der öffentlichen Wahrnehmung

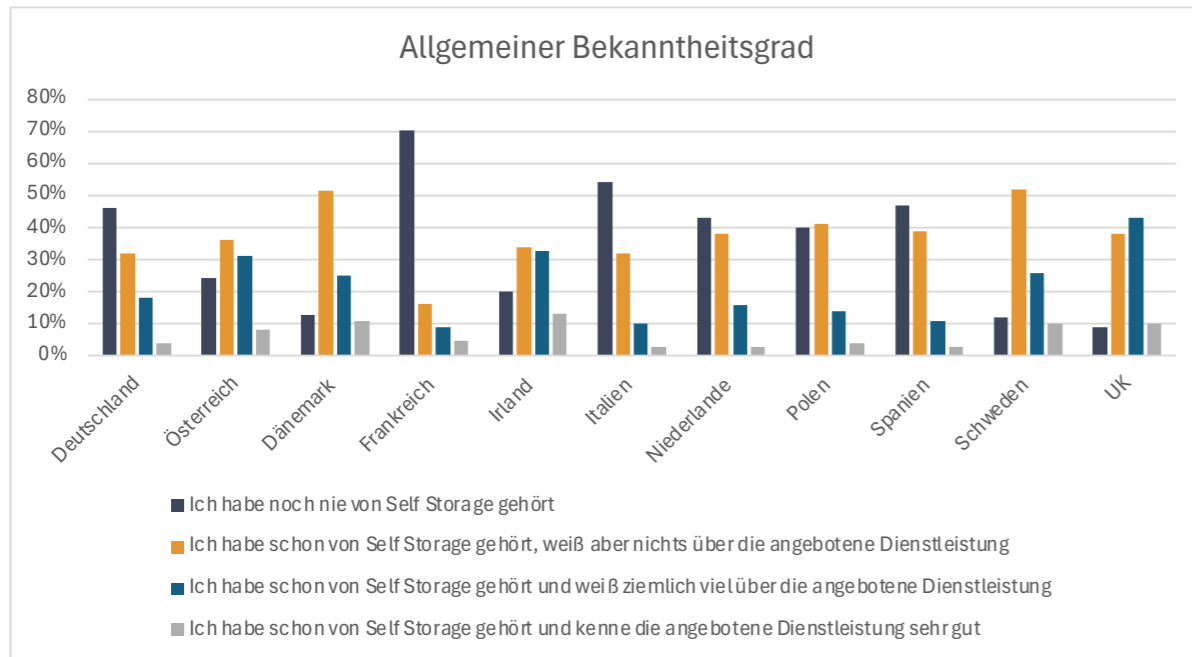


Eine der größten Herausforderungen für die Self Storage Branche in Europa ist die Verbesserung des öffentlichen Bewusstseins und des Verständnisses für diese Dienstleistung. Die Branche ist in Europa relativ neu und die meisten Menschen wissen nicht wirklich, was Self Storage ist. Im Vergleich zu weiter entwickelten Märkten wie den USA und Australien ist der Bekanntheitsgrad von Self Storage in Europa sehr gering. Zweifellos gibt es in Deutschland und Österreich einen beträchtlichen Teil der Bevölkerung, der Self Storage Fläche benötigt, sie aber nicht als Lösung für seine Bedürfnisse in Betracht zieht.

Dieses Problem ist zum Teil auf die moderne digitale Medienlandschaft zurückzuführen, in der die Werbemöglichkeiten in den Massenmedien begrenzt sind. Märkte

wie die USA und Australien nutzen Radio, Fernsehen und andere Medien, um die Vorteile von Self Storage zu vermitteln, als die Branche in diesen Ländern noch jünger war. Das war, bevor das digitale Streaming und die Multikanalwerbung diese Medien fragmentiert haben. Die europäischen Self Storage Betreiber geben den größten Teil ihrer Marketingbudgets online aus und zielen dabei in erster Linie auf Menschen ab, die mit Suchmaschinen nach Lagermöglichkeiten suchen. Insofern mehr Betreiber breitere Werbung betreiben, um die Menschen über die Vorteile der Self Storage aufzuklären, z. B. durch lokale Plakatwände, würde dies wahrscheinlich den Bekanntheitsgrad der Branche und die Nachfrage insgesamt erhöhen.

Bekanntheitsgrad

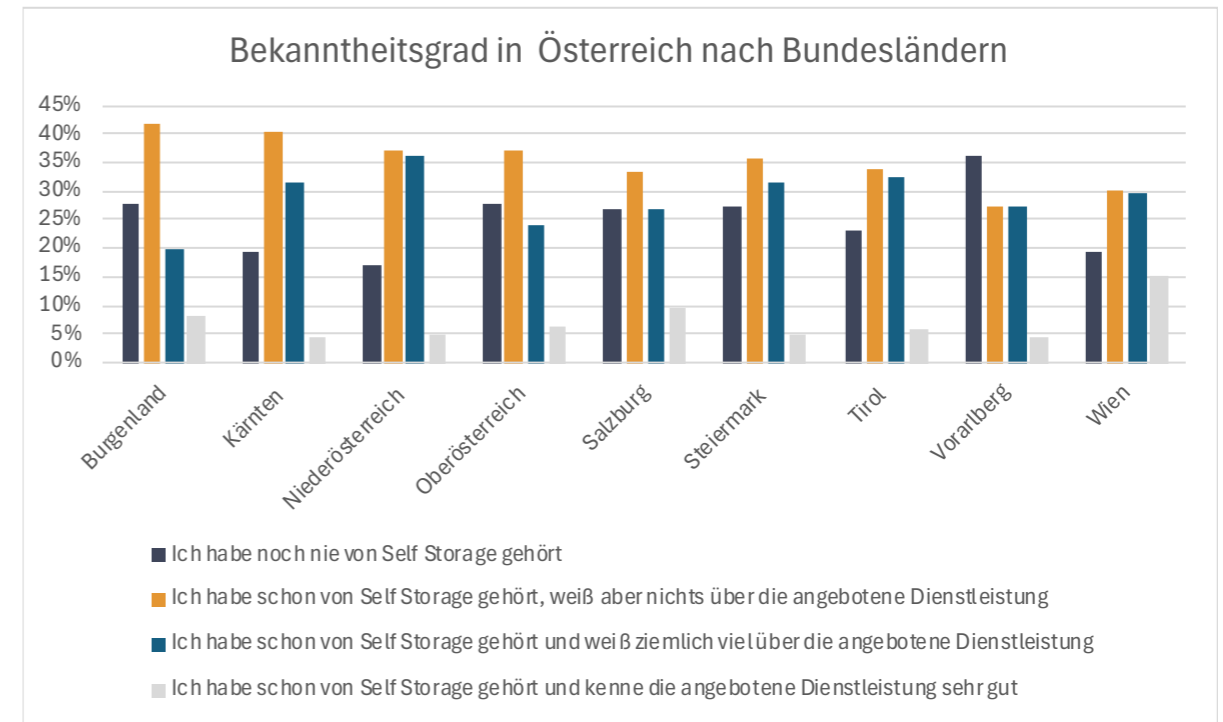


Vergleicht man den Bekanntheitsgrad der Branche in Europa, so ist es interessant zu sehen, dass der Bekanntheitsgrad in Österreich deutlich besser ist als in Deutschland und im europäischen Durchschnitt. In Österreich gibt es nur halb so viele Menschen wie in Deutschland, die nichts über Self Storage wissen und etwa doppelt so viele Menschen, die einigermaßen über die Dienstleistung Bescheid wissen. Dies könnte auf die große Zahl kleiner Selbsteinlagerungseinrichtungen in Österreich zurückzuführen sein, insbesondere in der Region Wien, die den Menschen das Konzept von Self Storage in ihrer Umgebung nahebringen.

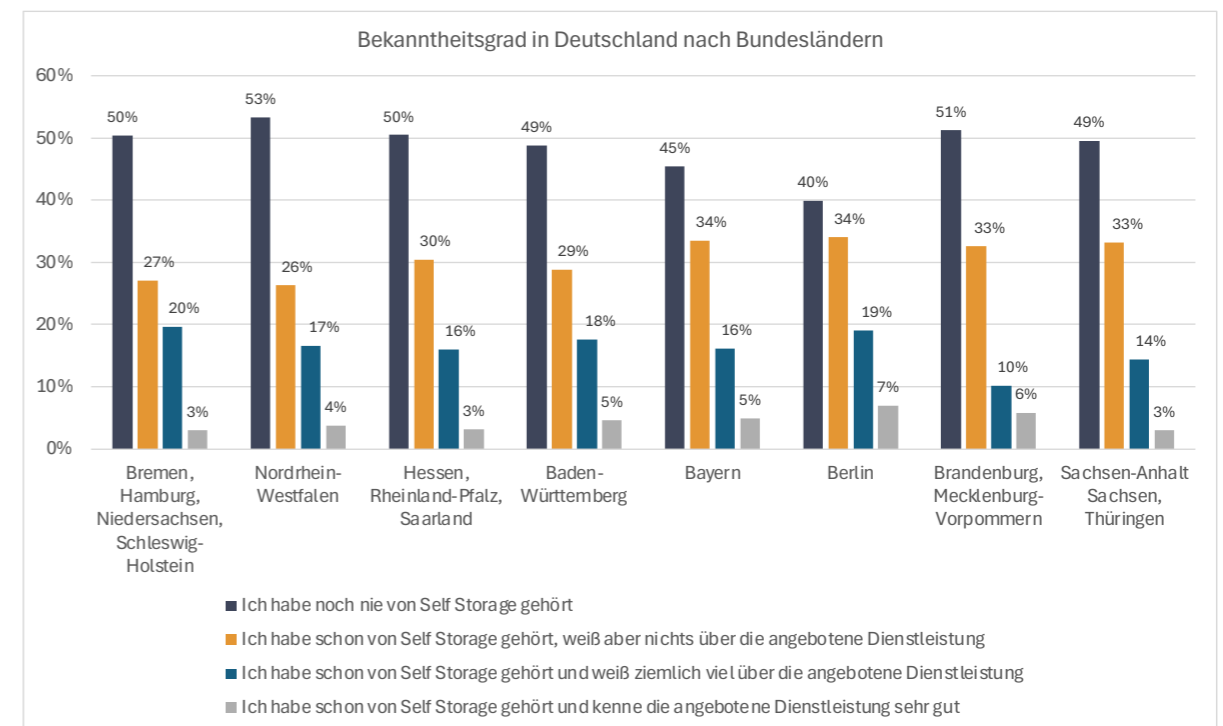
Insgesamt gibt es bei der Bekanntheit große Unterschiede zwischen den europäischen Ländern. Ein Teil davon ist auf den Reifegrad und die Größe des Marktes zurückzuführen,

wie z. B. im Vereinigten Königreich und in Schweden, die beide eine hohe Pro-Kopf-Ausstattung mit Self Storage Fläche aufweisen. Märkte wie Polen sind hingegen zwar weniger etabliert, aber einige Betreiber haben hier umfangreiche Plakat- und andere Massenmarketingkampagnen durchgeführt, um den Bekanntheitsgrad zu erhöhen.

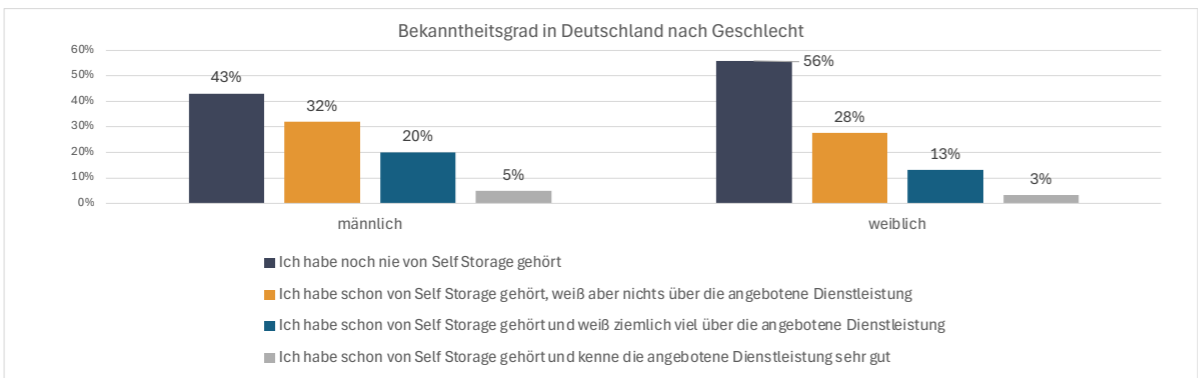
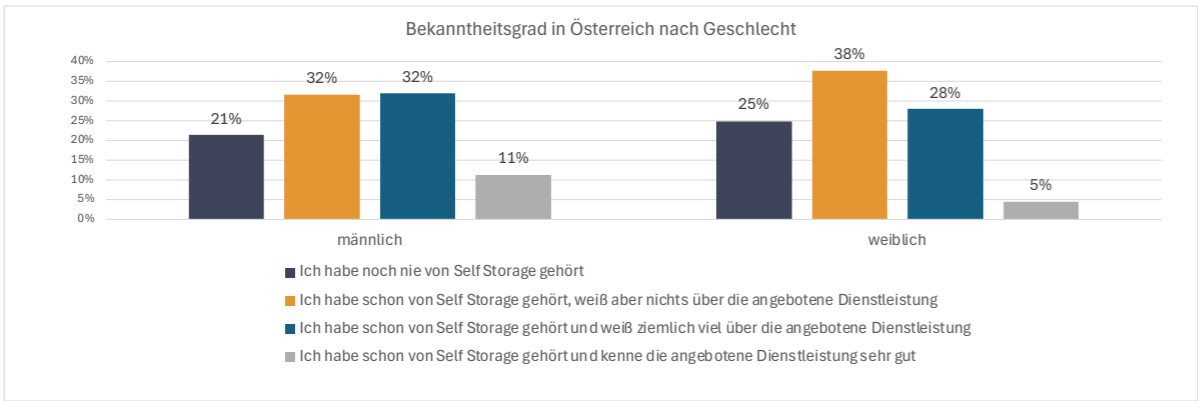
Die Sprache beeinflusst ebenso die Bekanntheit, da Self Storage ursprünglich ein englischer Begriff ist, der sich in einigen Sprachen nicht gut übersetzen lässt. In den skandinavischen Ländern, in denen Englisch allgemein gesprochen wird, werden die englischen Wörter verwendet. In Ländern wie Frankreich und Italien hingegen müssen andere Beschreibungen verwendet werden, die oft nicht so gut vermitteln, was die Dienstleistung ist.



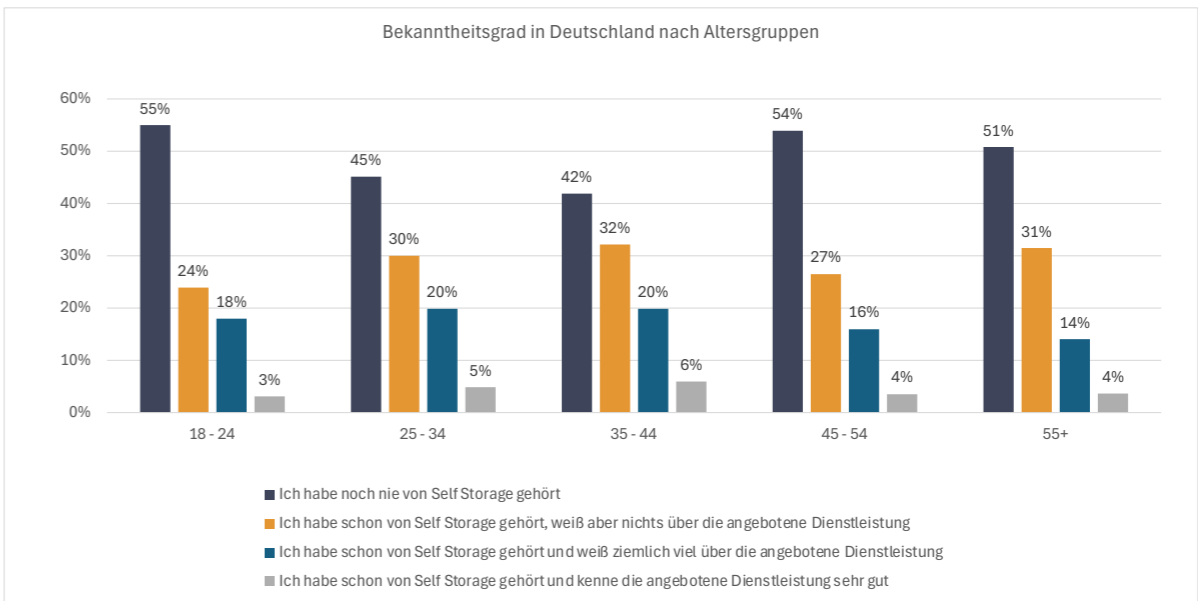
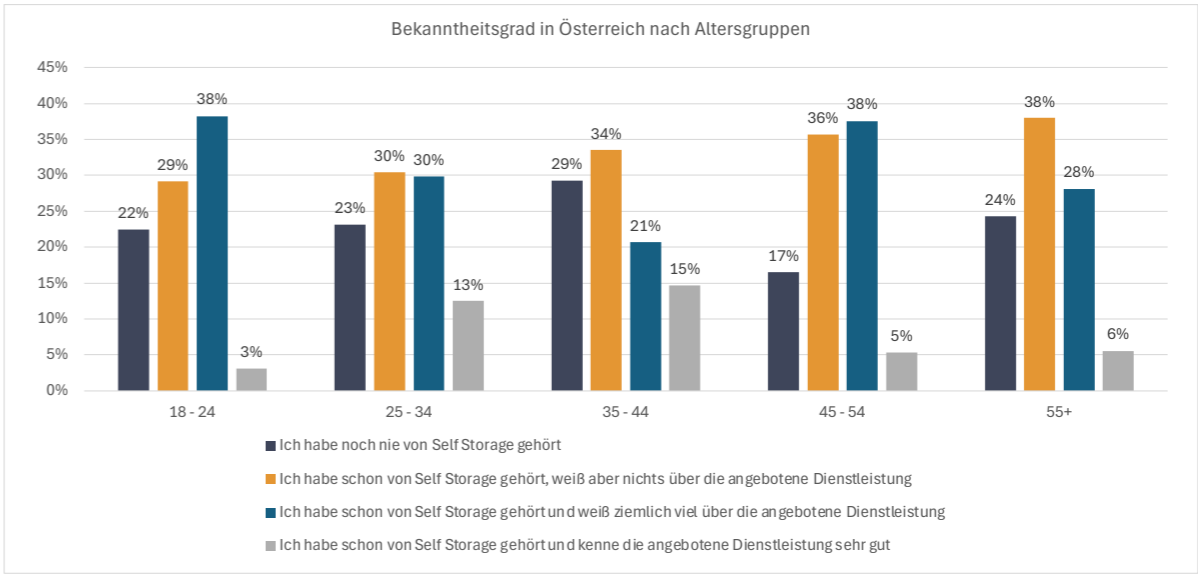
Betrachtet man den österreichischen Markt nach Regionen, so zeigt sich, dass der Bekanntheitsgrad der Dienstleistung in den großen Stadtzentren, in denen es mehr Standorte gibt, am stärksten ist, während er in ländlicheren Gebieten wie Vorarlberg, wo es nur wenige Standorte gibt, am geringsten ist.



In Deutschland ist der Bekanntheitsgrad im gesamten Land gleichmäßiger, mit Ausnahme von Berlin, das eindeutig den höchsten Bekanntheitsgrad aufweist. Dies steht wiederum im Einklang mit dem Angebot. Zwar weisen alle Bundesländer Selbsteinlagerungseinrichtungen auf, die Hauptstadt hat jedoch die höchste Konzentration von Standorten.



Im Einklang mit den meisten europäischen Ländern ist die Bekanntheit von Self Storage bei Männern höher. In Österreich ist diese Tendenz noch ausgeprägter, insbesondere in der Gruppe, die den Service sehr gut kennt. Dies deutet auf eine höhere Nutzung durch Männer in Österreich hin. Betreiber sollten dies bei der Entwicklung ihrer Marketingbotschaften berücksichtigen.



Beim Vergleich des Bekanntheitsgrads nach Alter zeigt sich, dass Self Storage in Österreich im mittleren Alterssegment am bekanntesten ist. Bei den 25- bis 44-Jährigen ist der Bekanntheitsgrad deutlich höher, während die anderen Altersgruppen ähnlich wie in Deutschland sind. Dies unterscheidet sich auch von den europäischen Daten, bei denen die Bekanntheitswerte gleichverteilt sind und die Altersgruppen zwischen 35 und 54 Jahren tendenziell die höchste Bekanntheit aufweisen. Dies deutet darauf hin, dass Self Storage Kunden in Österreich jünger sind, da dieses Nutzersegment einen eher hohen Bekanntheitsgrad bezüglich Self Storage aufweist.

Verständnis von Self Storage

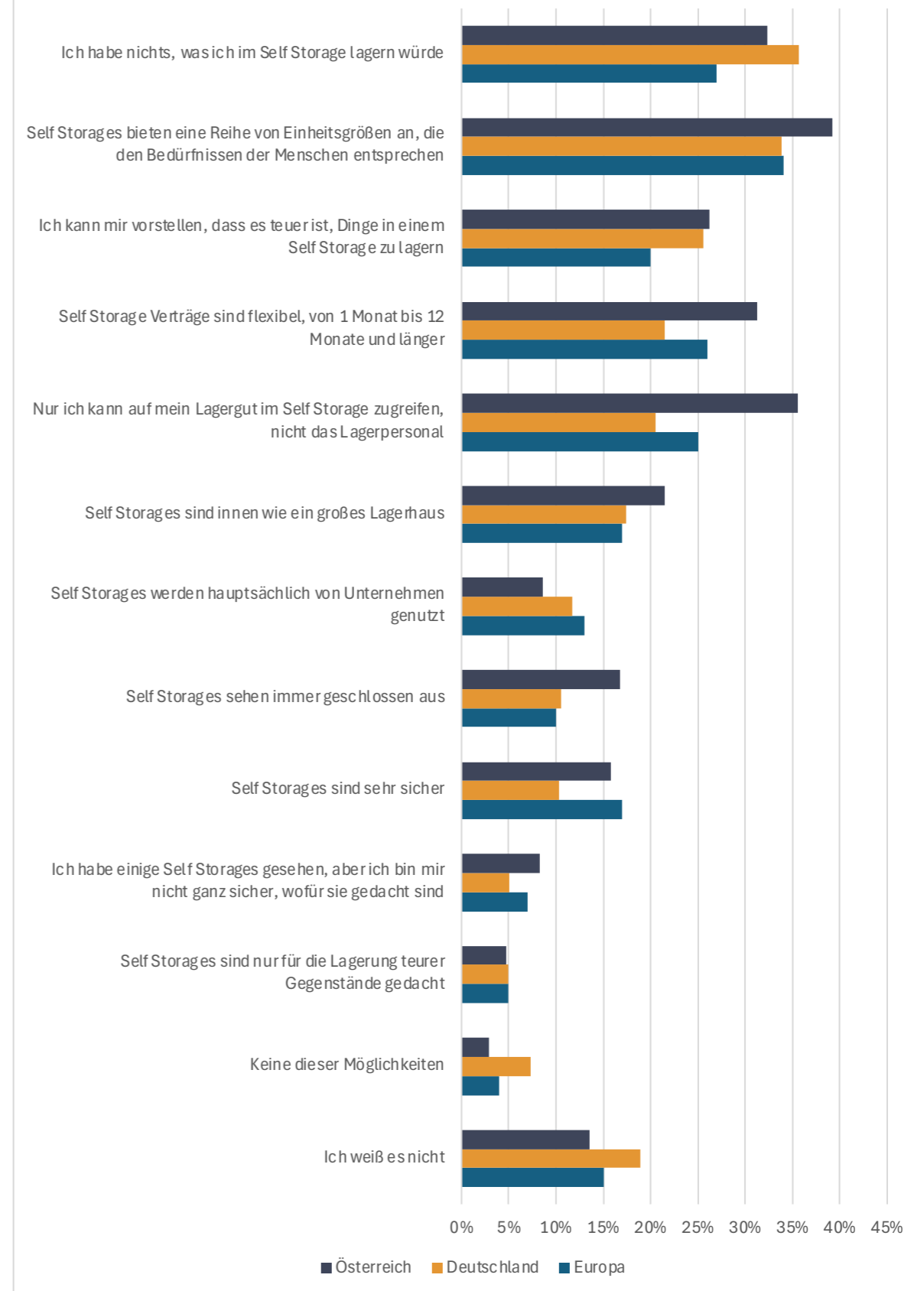


Anhand tiefergreifender Fragen hatten die Befragten die Möglichkeit, ihr Verständnis von Self Storage zu präzisieren. Mit dieser Methodelässt sich analysieren, wieviele Menschen, die meinen sie wüssten, was Self Storage ist, tatsächlich eine korrekte Vorstellung davon haben. Österreich zeigt ein größeres Verständnis für die Dienstleistung in den wichtigsten Bereichen, wie z.B. dass man seine Lagereinheit abschließen und den Schlüssel mitnehmen kann, flexible Verträge und eine Reihe von Einheitsgrößen. Interessanterweise ist in Österreich aber auch die Wahrnehmung höher, dass die Gebäude immer geschlossen

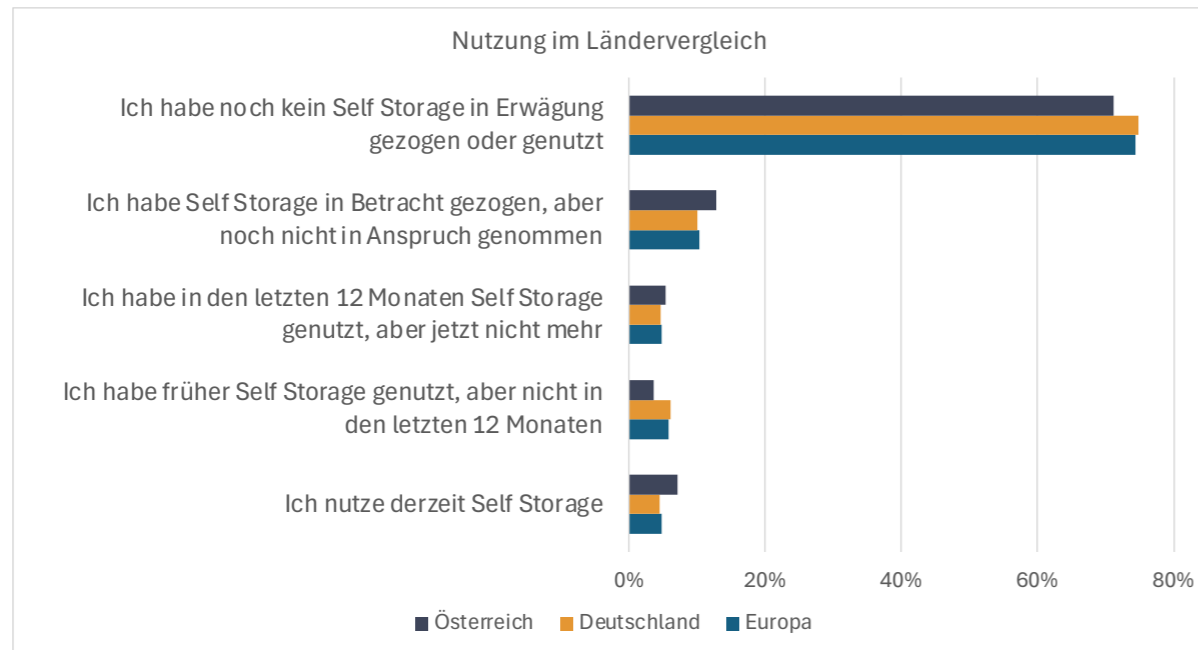
aussehen. Dies könnte auf die große Anzahl automatisierter Standorte ohne Personal oder Empfangsbereiche zurückzuführen sein, da diese auf Passanten oftmals geschlossen wirken.

Die Deutschen gaben zu einem größeren Teil an, dass sie nichts haben, was sie in einem Self Storage einlagern würden. Dies könnte darauf hindeuten, dass die Nachfrage nach Self Storage in Deutschland pro Kopf geringer ist. Es könnte aber auch sein, dass die Befragten nicht verstehen, wie Self Storage funktioniert, sodass sie vielleicht Gegenstände haben, die sie einlagern würden, wenn sie wüssten, dass sie z.B. ohne zusätzliche Kosten darauf zugreifen können.

Verständnis von Self Storage

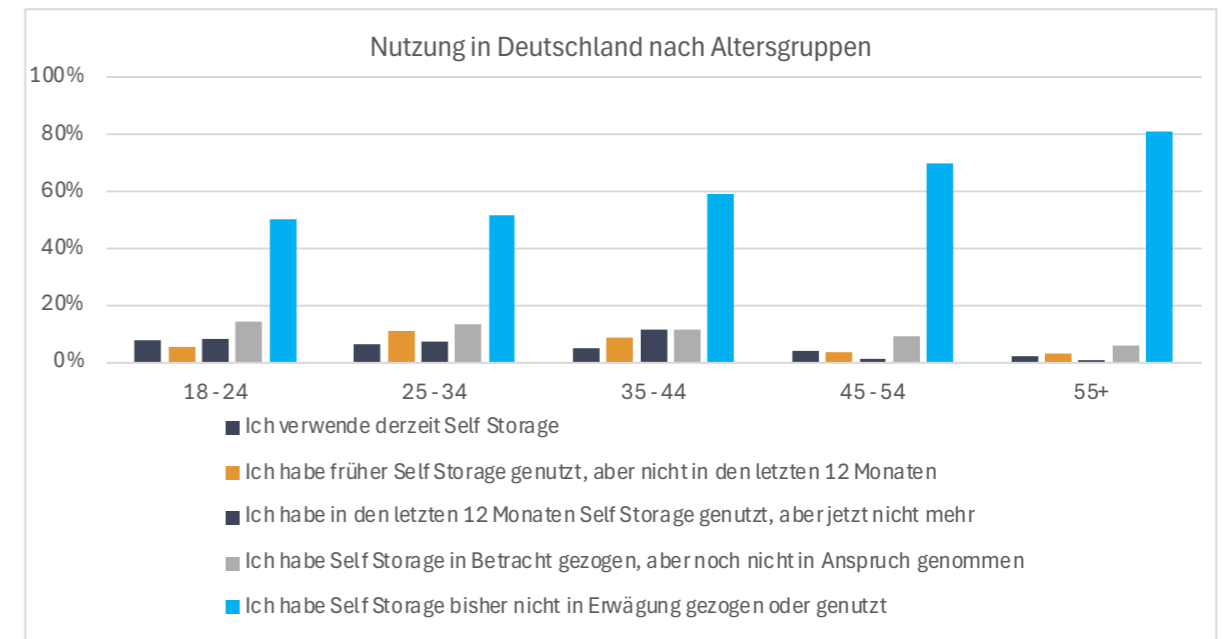
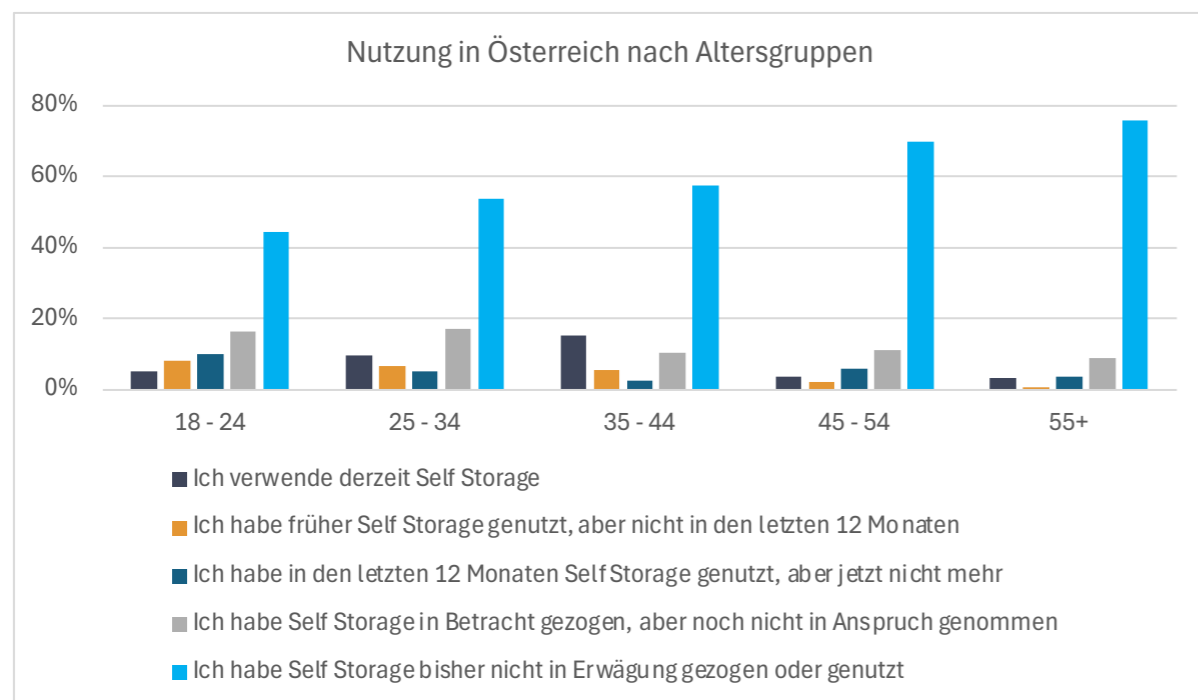


Verwendung

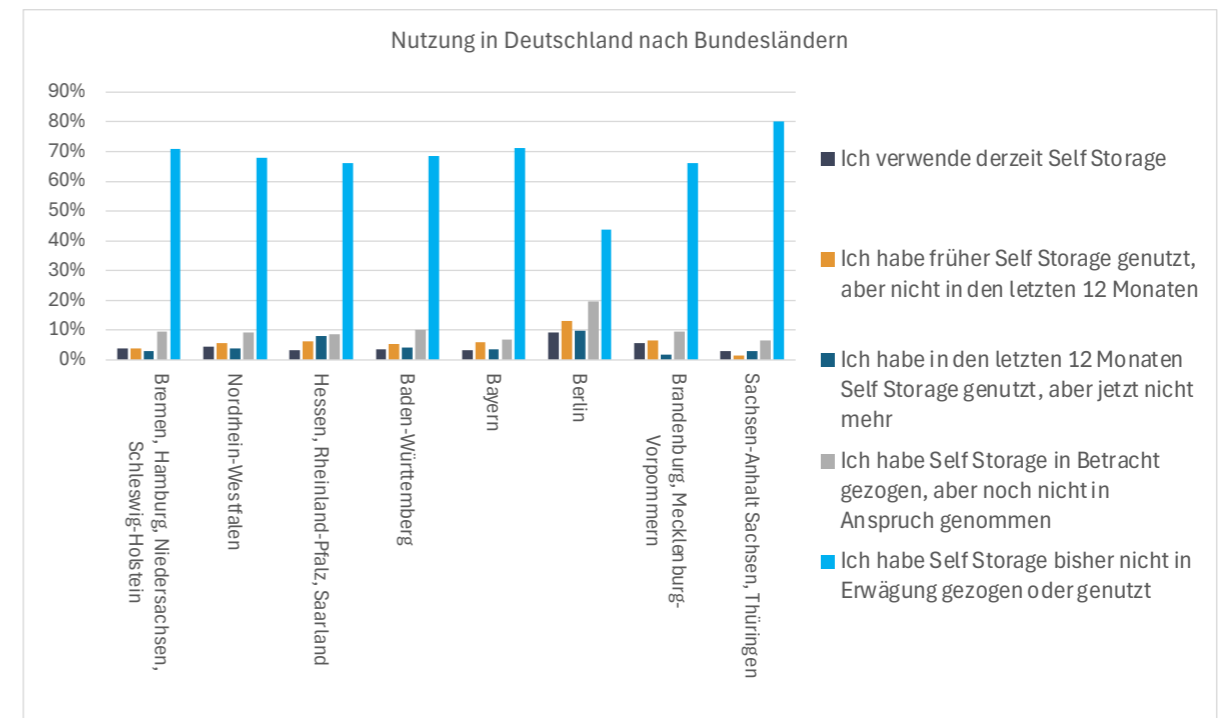


Die Nutzung ist in Österreich am höchsten. Es sind mehr Menschen als im europäischen Durchschnitt Self Storage Kunden.

Die Daten zeigen ebenfalls, dass die potenzielle Nachfrage sowohl in Deutschland als auch in Österreich hoch ist. Es gibt etwa doppelt so viele Menschen, die eine Self Storage Lösung in Erwägung ziehen, als sie tatsächlich nutzen. Warum werden diese Menschen nicht zu Kunden? Vor allem in Deutschland sind fast flächendeckend Self Storage Standorte vorhanden, sodass es nicht wahrscheinlich ist, dass es vor Ort keine Lagerräume gibt. Liegt es am erwarteten Preis? Wie die vorherige Grafik gezeigt hat, halten viele Menschen Self Storage für teuer.

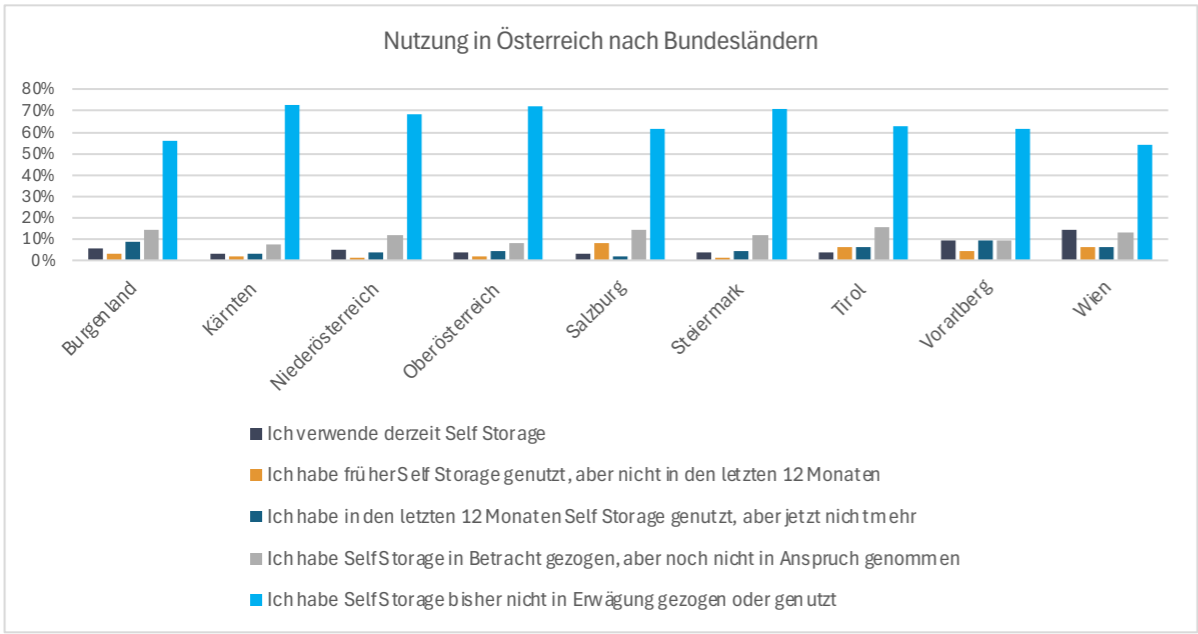


Österreich zieht eindeutig mehr Kunden in der Altersgruppe der 25- bis 44-Jährigen an als Deutschland und hat generell eine jüngere Nutzung als der europäische Durchschnitt. Deutschland hat jedoch ein hohes Nutzungsniveau bei den 18- bis 24-Jährigen, das sowohl über dem österreichischen als auch über dem europäischen Durchschnitt liegt. Die Beobachtung dieser Entwicklung im Laufe der Zeit wird zeigen, ob die momentan jüngeren Menschen weiterhin Lagerräume nutzen, wenn sie älter werden.



Die Nutzung in Deutschland nach Bundesländern spiegelt weitgehend die Daten zum Bekanntheitsgrad wider, wobei die Nutzung in Berlin am höchsten ist,

gefolgt von Brandenburg und dem Umland. Die Unterschiede zwischen den restlichen Bundesländern gering sind.

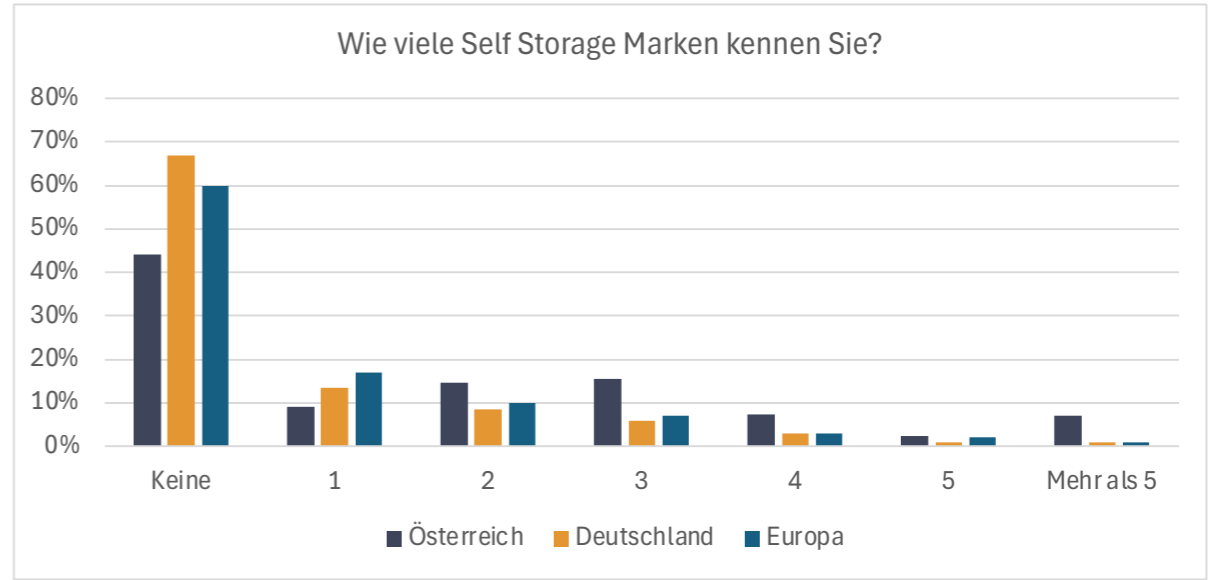


In Österreich hingegen sind die Daten widersprüchlicher. Die Region Vorarlberg, die einen geringen Bekanntheitsgrad aufweist, hat die höchste Nutzung außerhalb von Wien. Vorarlberg ist zwar eher ländlich geprägt und verfügt über eine größere und weniger dichte Wohnbebauung, hat aber auch höhere Löhne, eine niedrige Arbeitslosigkeit und eine starke Wirtschaftsleistung, was eine überdurchschnittlich hohe Nutzung von Self Storage unterstützen könnte.

Dies steht allerdings im Widerspruch zu dem geringeren Bekanntheitsgrad von Self Storage in der Region.

Hervorzuheben ist auch, dass Salzburg die größte Diskrepanz zwischen den Personen, die eine Nutzung der Dienstleistung in Erwägung ziehen und denjenigen, die diese tatsächlich nutzen aufweist, was darauf hindeutet, dass es hier ein größeres Nachfragepotenzial gibt als in den anderen Regionen Österreichs.

Markenbekanntheit



Österreich hat einen ungewöhnlich hohen Bekanntheitsgrad von Self Storage Marken. Er ist im Schnitt genauso hoch wie der des Vereinigten Königreichs, welcher allerdings ein viel weiter entwickelter Markt ist. In Österreich können sogar mehr Menschen fünf oder mehr Marken nennen als in Großbritannien. Dies könnte darauf zurückzuführen sein,

dass es in Österreich im Verhältnis eine große Anzahl kleinerer Standorte und mehr unabhängige Marken gibt als in Deutschland. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass die Antworten nicht qualifiziert wurden, sodass einige Personen möglicherweise auch andere Marken fälschlicherweise als Self Storage Marken in Betracht ziehen.



Zusammenfassung



Während der deutsche Markt weitestgehend den allgemeinen Trends auf dem europäischen Self Storage Markt folgt, weist der österreichische Markt einige offensichtliche Unterschiede auf. Die Bekanntheit und das Verständnis auf dem deutschen Markt sind allerdings geringer als auf Märkten mit vergleichbarem Reifegrad, wie den Niederlanden und Schweden. Allerdings haben diese Märkte bereits einen höheren Pro-Kopf-Anteil an Self Storage als Deutschland. Der deutsche Markt hat sich langsamer entwickelt, was sich im Bekanntheitsgrad, im Verständnis und in der Nutzung widerspiegelt. In Österreich ist in letzter Zeit ein erhebliches Wachstum zu verzeichnen, das vor allem auf die Verbreitung kleiner, oft automatisierter Standorte zurückzuführen ist. Diese befinden sich in Wohn- oder

Einzelhandelsgebieten, in denen Self Storage in Deutschland bisher weniger verbreitet ist. Bekannte Standorte scheinen einer der wichtigsten Faktoren für die Bekanntheit von Self Storage in der Bevölkerung zu sein. In Deutschland gibt es zwar eine große Anzahl von großen Self Storages in erstklassigen Lagen mit hohem Verkehrsaufkommen und guter Sichtbarkeit. In Österreich gibt es jedoch eine größere Anzahl kleinerer Standorte in Innenstadtlage. Es scheint, dass diese Strategie zu einer größeren Bekanntheit und Nachfrage nach dem Produkt geführt hat. Es gibt jedoch noch viele andere Faktoren, die zu berücksichtigen sind, wie z. B. die allgemeine demografische Entwicklung, die Wohndichte und andere Parameter, die zur Nachfrage nach Self Storage in einem Markt beitragen.

Verband deutscher
SELFSTORAGE
 Unternehmen e.V.

75+ Mitglieder

220+ Standorte

125.000+ aktive Kunden

Werden Sie Mitglied und profitieren Sie von vielen Vorteilen. Mehr Informationen unter:

www.selfstorage-verband.de





SELF STORAGE BRANCHENREPORT DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH 2024

Verband deutscher
SELFSTORAGE
Unternehmen e.V. 

E: info@selfstorage-verband.de
T: +49 30 20963914
W: www.selfstorage-verband.de

FEDERATION OF EUROPEAN
FEDESSA
SELF STORAGE ASSOCIATIONS

E: info@fedessa.org
T: +32 472 94 33 24
W: www.fedessa.org