

Self Storage-Kongress: Inspiration durch Meisterdiebe und Kundenflüsterer

Konzentriertes Coaching zum Thema „Self Storage in einer digitalisierten und sich dramatisch wandelnden Ökonomie“ bietet der europäische Self Storage Kongress in Berlin. Dafür bürgen hochklassige Keynote-Speaker.

Hamburg, August 2017.- Hamish Taylor klaut Ideen. Er ist nicht nur stolz darauf, er hat die Methode sogar zur Seele seines Geschäfts gemacht. Er kopiert nicht, er plagiiert nicht. Er transportiert Lösungen lediglich von einem Wirtschaftssektor in einen anderen. Taylor: „Man muss auf andere Umgebungen und andere Industrien achten, wenn man bahnbrechende Ideen für sein Produkt, seine Dienstleistung, seinen Produktionsprozess und vieles mehr haben will.“



Bei Yacht-Designern zum Beispiel schaute der Brite ab, wie man kleine Räume luxuriös und komfortabel gestalten kann – und leitete daraus Konzepte für die Ausstattung von Flugzeugen der British Airways ab. Wie Disneyland die endlosen Schlangen der Besucher managt, lieferte Rezepte für die zügigere Abfertigung der Passagiere auf Airports. Können auch Self Storage-Unternehmen anderswo was klauen, um ihre Strategie, ihren „Blick auf den Kunden“ (Taylor) fundamental zu erneuern? Womöglich kann Taylor auch dazu mit originellen Diebesplänen eine Überraschung bieten. Für seine Methode jedenfalls hat ihm das britische Business-Netzwerk Inspired Leaders Network den Titel „Master Thief“ verpasst.

Der Auftritt Taylors gehört zu den Highlights des europäischen Self Storage-Kongresses im Oktober in Berlin. Die Liste der Referenten deckt ein breites Themenspektrum ab – von Case Studies erfolgreicher Self Storage-Unternehmen bis zur Kundenansprache, von Internetpräsenz bis Makroökonomie. Christian Lohmann, Vorsitzender des Verbandes deutscher Self Storage Unternehmen e.V. (VdS): „In diesem Programm kann jeder, der in unserer Branche tätig ist, für sein Unternehmen und seine Dienstleistung reichlich Nutzen und Mehrwert finden.“

Bevor Taylor 40 war, hatte er bereits Führungsrollen bei Procter & Gamble, Price Waterhouse und British Airways inne, war CEO beim Betreiber des Kanaltunnels Eurostar und der Sainsbury's Bank. Vor 13 Jahren sattelte er auf seine Karriere eine neue Erfolgsgeschichte drauf: als Berater und Keynote-Speaker. Über 200 Organisationen in 42 Ländern haben seine Inspiration gesucht, Unternehmen wie

Coca-Cola, Siemens, Microsoft, Maersk oder Ebay seine Beratung geschätzt. „Gibt es einen perfekten Lebenslauf? Wahrscheinlich nicht“, schrieb *The Times*, der von Taylor aber sei „schwer zu toppen“ angesichts „der Unternehmen, für die er gearbeitet hat, der Jobs, die er erledigt und der Ziele, die erreicht hat“.

Wie Ken Hughes, der ebenfalls auf der Rednerliste des Kongresses steht, stellt auch Taylor den Verbraucher, den Kunden in den Mittelpunkt seiner Strategien. Unternehmen müssten, so Taylor, ein „Customer Promise“ entwickeln, dem die gesamte Strategie folgt. Hughes wiederum widmet sich der zentralen Frage, welche Wünsche der Verbraucher der Zukunft haben wird.

Der Kundenflüsterer bezeichnet sich selbst als einen der weltweit führenden Spezialisten für Verbraucherverhalten, Verbraucherpsychologie und Neuromarketing. Sein Beratungsunternehmen Glacier Consulting zählt Markenriesen wie Unilever, Ikea, Coca-Cola oder Heineken zu den Referenzen. Mit irischem Witz entwirft Hughes das Bild vom Verbraucher der Zukunft, der mit linearen Lieferketten nicht mehr viel anfangen kann. Er will vielmehr mitreden, verlangt Güter und Dienstleistungen, die personalisiert sind.



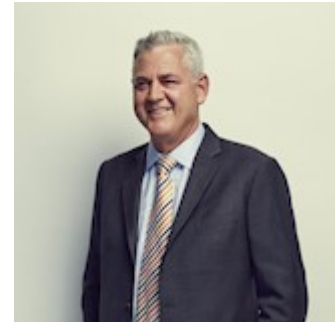
Zwischen den Verbrauchern „Before Google“ und den Verbrauchern „After Google“, so differenziert Hughes, bestünden riesige Unterschiede in den Erwartungen an Produkte und Services, dies sei „eine der größten Veränderungen im globalen Verbraucherverhalten“ seit den 1950er-Jahren. Der Einsatz neuer Technologien im Unternehmen, die vielgepriesenen Omnichannel-Strategien seien eben nicht alles. Hughes: „Der wirkliche Wandel geschieht bei globalen Verschiebungen der sozialen und kulturellen Normen.“ Vollautomatische, unbemannte Self Storage-Center, digitalisierte Buchungsprozesse – solche Innovationen, so ist daraus zu schließen, dürfen eine umfassende, personalisierte Dienstleistung für den Kunden nicht ersetzen.



Wie sich solche Analysen einbetten lassen in die dramatischen Veränderungen der Weltwirtschaft – darüber spricht auf dem Berliner Kongress Joe Nellis. Der Professor lehrt an der britischen Cranfield University in der Fakultät School of Management über Makroökonomie und Strategisches Denken. Der Marathonläufer und Golfer, der an vielen europäischen und amerikanischen Universitäten regelmäßig Gastvorlesungen hält, hat ein Faible für ein afrikanisches Land: In Ghana arbeitete er zwei Jahre lang für die Entwicklungshilfe-Organisation Voluntary Services Overseas, deren Ziel „eine Welt ohne Armut ist“. Ghana, so Nellis, sei heute seine zweite Heimat – so verknüpft der globale Vordenker, der 19 Bücher veröffentlicht hat, weltwirtschaftliche Theorie, konkrete Problemlösung und bodenständige Praxis.

Bodenständig sind auch die Praktiker, die sich auf dem Berliner Kongress zu Wort melden. Emma Chesterton-Kay gehört dazu, Managerin beim britischen Unternehmen Storage King Europe und Spezialistin für Akquisition und Entwicklung. Oder Guy Pinsent, CEO von Less Mess Storage, Absolvent der Elite-Schmieden Eton College und Cambridge University. Pinsent, der in Warschau residiert und polnisch spricht, ist Experte für die Entwicklung der Self Storage-Branche in ost- und mitteleuropäischen Ländern. Terry Bagley aus Salt Lake City, Utah, wiederum arbeitet für Janus International, ein amerikanisches Unternehmen, das sich auf Sicherheit für Self Storage-Unternehmen spezialisiert hat – von Tür und Tor bis hin zu komplexen elektronischen Systemen.

Eine Case Study aus der Praxis kann auch Peter Greer liefern: Mit seinen über 100 Self Storage-Anlagen beherrscht er gleich einen ganzen Erdteil. Greers Unternehmen National Storage ist, nach dem Start mit zwei kleinen Häusern vor rund 20 Jahren, der Marktführer in Australien und Neuseeland, der größte in Australasien. Und nicht nur das: Greer nutzte seine langjährige Erfahrung als Finanzexperte in einer der größten Bankgesellschaften Australiens und brachte National Storage an die Börse.



Sein Real Estate Investment Trust (REIT) ist eine noch neue Anlageform im Self Storage, mit der auch Anleger etwa in den USA und in Kanada bereits beste Erfahrungen gemacht haben. Und auch Greer kann in Berlin von guten Erfolgen berichten: Der Wert der Aktien ist seit Beginn um 50 Prozent gestiegen, die Anleger können auf durchschnittlich sechs Prozent Dividende hoffen. Ein Erfolgsrezept für Self Storage-Unternehmen auch hierzulande? VdS-Vorstandsmitglied Martin Brunkhorst: „Diese Anlageform gibt es derzeit in Deutschland noch nicht. Sie würde sich aber für die Branche sehr gut eignen und dem Anleger des REITs viele Vorteile bieten.“



Zu den Höhepunkten des Programms wird auch ein anderer Bericht aus der Praxis zählen, den Daniele Esposito, seit sechs Jahren bei Google Deutschland Spezialist für Online-Marketing, Cloud Computing und Strategische Partnerbetreuung, liefert. Zusammen mit Carsten Schmidt, CEO und Gründer des Online-Marketers WinLocal GmbH in Frankfurt, hat er ein außergewöhnliches Projekt realisiert: Seit Mai und noch bis Oktober begleiten die beiden das Augsburger

Self Storage-Unternehmen RatzFatzPlatz!, um das Online-Marketing Schritt für Schritt zu verbessern - von der Analyse des Adword-Kontos bis zur Planung von Kampagnen und der Suchmaschinenoptimierung. Die Auswertung des Projekts, da ist Esposito sicher, wird nicht nur kleineren Unternehmen Mehrwert bieten, sondern allen, die Online-Auftritt, Online-Werbung und Google-Suche intelligent vernetzen wollen.

Christian Lohmann resümiert: „Wir alle werden auf dem Berliner Kongress vielleicht erschöpft sein von den vielen und vielfältigen Keynotes. Aber wir werden auch wissender und inspirierter nach Hause fahren als wir gekommen sind.“

Die diesjährige europäische FEDESSA Self Storage Convention findet vom 16. bis 18. Oktober im Berliner Hotel „Maritim pro arte“ statt. Es ist die größte Branchenkonferenz in Europa und die größte außerhalb der USA. Der Verband rechnet mit weit mehr als 500 Teilnehmern und will damit, nach 455 Teilnehmern im Vorjahr, einen Rekord aufstellen. Klicken Sie hier für [Preisangaben](#) und [Anmeldeformular](#).

Christan Lohmann
Verband deutscher Self Storage Unternehmen e.V.
Nordkanalstraße 52 20097 Hamburg
Tel.: 040-21091765 Fax: 040-23808003 Mobil: 0049-159-04202460
Vereinsregister: VR 22114 Amtsgericht Hamburg Steuernummer: 040 224 42634
Vorstand: C. Lohmann, M. Gerst, M. Brunkhorst, P. Blauw

