

Testmarkt Bremen

Französischer Lagerraum-Anbieter ist mit seinem Start am ersten deutschen Standort sehr zufrieden

VON FELIX FRANK

Bremen. Acht riesige Fahnen wehen vor der Halle an der Pfalzburger Straße. „Lagerboxen zu vermieten“ steht in weißer Schrift auf dem knallroten Grund. Die sogenannte Selfstorage-Anlage des Unternehmens Homebox ist kaum zu übersehen – und lockt viele Kunden. „Wir haben eine starke Resonanz“, sagt Pierre Joutiteau, Geschäftsführer der Bremer Niederlassung. Die Lage sei perfekt. „Wir sind ganz nah an der Autobahn und am S-Bahnzentrum.“

Ende August eröffnete Homebox, der französische Marktführer im Bereich Vermietung und Betreuung von Lagerräumen, in Bremen seine erste deutsche Filiale. Der Beginn ist vielversprechend: Joutiteau habe bislang mehr als 60 Kunden registriert, knapp 20 Prozent der Boxen seien bereits vergeben. Der Geschäftsführer rechnet damit, das Umsatzziel für 2015 schon im Oktober zu erreichen.

Lange, breite Gänge ziehen sich durch die beheizte Halle. Hier lassen sich auch unhandliche Gegenstände wie Paletten durch die Gegend transportieren. Bewegungsmelder kontrollieren die Beleuchtung im hellen Homebox-Lager – alles hochmodern. Links und rechts befinden sich Wand an Wand die Lagerräume. Rote und weiße Türen wechseln sich ab. Je nach Wunsch kann der Kunde zwischen ein und 50 Quadratmeter großen Boxen wählen. Nach oben sind sie luftdurchlässig. So kann das Hallen-Belüftungssystem die Luftfeuchtigkeit innerhalb der Boxen regulieren – die



Schon nach kurzer Zeit hat die Firma von Pierre Joutiteau, Geschäftsführer der ersten deutschen Homebox-Filiale, mehr als 60 Kunden. FOTO: KOCH

„Ich will mich nicht beschweren, wie es läuft.“

Geschäftsführer Pierre Joutiteau

Habseligkeiten der Mieter lagern hier trocken. Und sicher.

32 Kameras überwachen den Lagerbereich. Nur mit ihrem personalisierten Zugangscode können die Kunden die Halle betreten. Vor den Boxen hängen zusätzlich Schlösser. Wird eine Tür unerlaubt geöffnet, ertönt ein Alarm. Wie laut das Signal sein kann, demonstriert Joutiteau. Sehr laut. Zudem informiert das System einen Sicherheitsdienst.

Jederzeit können die Mieter auf ihre gelagerte Ware zugreifen. Der 24-Stunden-Service sei ein großes Plus gegenüber der Konkurrenz, sagt Joutiteau. In Bremen zwölf Wettbewerber ausgemacht. Ihm ist nicht bekannt, dass ein anderer Anbieter seinen Kunden rund um die Uhr Zutritt zu den Lagerräumen ermöglicht. Eine weitere Stärke beinhaltet der Service der Warenannahme – ein praktisches Angebot besonders für gewerblichen Kunden.

Die vertraglichen Vereinbarungen sind flexibel. Die Mindestmietzeit beträgt einen Monat, die Kündigungsfrist acht Tage. Wenn die Kunden merken, dass die gewählte Box zu klein oder zu groß ist, können sie tauschen. „Wir haben alles getan, damit die Kunden selbstständig sein können“, sagt Joutiteau.

Für Homebox ist Bremen der Start für die Expansionspläne in Deutschland. Das 1996 gegründete Tochterunternehmen des französischen Konzerns Groupe G7 sieht den Standort als hervorragenden Testmarkt. „Die Bedürfnisse unserer Kunden in der Weserstadt repräsentieren die Bedürfnisse

potenzieller Kunden in ganz Deutschland“, sagt Joutiteau. Anfang 2016 sollen die nächsten beiden Anlagen eröffnen, eine davon in Berlin. Außerdem will Homebox in zwei weiteren Ländern, unter anderem der Schweiz, aktiv werden. Das Unternehmen hat Großes vor: Derzeit ist es an 170 Standorten in Europa vertreten, in den kommenden drei Jahren soll die Zahl auf 150 steigen. Momentan hat Homebox etwa 170.000 Privat- und Geschäftskunden. Auch diese Zahl dürfte in Zukunft dann in die Höhe schnellen.

In der 6500 Quadratmeter großen Halle an der Pfalzburger Straße bietet Homebox aktuell 420 Boxen an. In zwei Jahren sollen sie komplett vermietet sein, sagt Joutiteau. Die Fläche ist damit aber längst nicht ausgeschöpft. Der hintere Teil der Halle, knapp 3500 Quadratmeter, ist ungebaut. Noch. Der Plan: Wenn der jetzige Bestand an Lagerräumen vermietet ist, sollen in dem Abschnitt auf zwei Etagen weitere Boxen entstehen. Insgesamt will Homebox in Bremen dann 1100 Lageräume anbieten.

Die meisten der Kunden in Bremen, knapp 70 Prozent, sind Unternehmen. Ungewöhnlich für die Branche. „Normalerweise sind drei Viertel Privatkunden“, sagt Wolfgang Köhnik, Vorstand des Verbunds Deutscher Selfstorage-Unternehmen.

Ob Umzug, Renovierungsarbeiten oder ein längerer Auslandsaufenthalt – aus verschiedenen Gründen entscheiden sich Privatkunden für die Selbstlagerung. Eine Fünf-Quadratmeter-Box, eine gängige Größe für Privatkunden, kostet pro Monat 99 Euro. Transporthilfsmittel wie Sackkarren und Palettenheber stehen kostenfrei zur Verfügung.

Noch besteht das Bremer Homebox-Team nur aus einer Person: Pierre Joutiteau. Doch der 34-jährige Geschäftsführer, der zuletzt in der Produktionsplanung bei Unilever gearbeitet hat und zuvor unter anderem Geschäftsführer einer Kühlwagen-

Vermietungsfirma in Rotterdam war, sucht wegen der rasant steigenden Kundenzahl Verstärkung. Der gebürtige Franzose, der seit sieben Jahren in Deutschland lebt, ist mit dem Start in Bremen zufrieden: „Ich will mich nicht beschweren, wie es läuft.“

Ein wachsender Markt

Die Idee der Selbsteinlagerung kommt aus den USA. Das Geschäft boomt – auch in Deutschland. Nach einer aktuellen Studie des europäischen Selfstorage-Verbands Fedessa gibt es bundesweit 143 Selfstorage-Anlagen, im vergangenen Jahr waren es 131. In Zukunft werde der Markt weiter wachsen. Nach Angaben des Verbands Deutscher Selfstorage-Unternehmen habe sich die Zahl der Anlagen in Deutschland in den vergangenen zwölf Jahren verdreifacht. Die Statistik berücksichtigt alle Niederlassungen von Verbandsmitgliedern.

Daimler trotz der China-Krise

Abgaskandal ohne Auswirkungen

VON FELIX FRIELER

Bremen-Stuttgart. Weder die Schwäche in China noch der Abgaskandal beim Rivale Volkswagen lassen die Erfolgsstrategie von Daimler abreißen. Der Stuttgarter Autobauer stemmt sich weiterhin erfolgreich gegen die schwächere Autokonjunktur. Der Konzern hat zwar seine Erwartungen an den weltweiten Automarkt zurückgenommen – statt eines Plus von zwei Prozent rechnen die Stuttgarter nun wegen der zuletzt deutlichen Abschwächung in China nur noch damit, dass sich der weltweit Pkw-Markt auf Vorjahresniveau bewegt, wie das Unternehmen am Donnerstag mitteilte. Für seine eigenen Autoverkäufe bleibt Daimler aber bei der Aussage: ein deutliches Absatzplus.

„Vor allem in China koppelte sich Daimler von der verhaltenen Marktentwicklung ab“, sagte Finanzchef Bodo Uebber. Daimler will auf dem wichtigen Markt nicht nur in diesem Jahr mehr als 300.000 Autos verkaufen. Bis Ende September waren es bereits 277.000 – ein Plus von 27 Prozent. „Im Grundsatz denken wir, dass wir auch 2016 wachsen können“, sagte Uebber.

Auch in Bremen spürt man diese guten Zahlen. Peter Theurer, neuer Leiter des Mercedes-Werks in Bremen sagte: „Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage vor allem nach der C-Klasse-Limousine und dem T-Modell haben wir in den Sommermonaten durchgearbeitet und damit auch im dritten Quartal einen wichtigen Beitrag zum Erfolg von Mercedes-Benz insgesamt geleistet.“ Eine positive Entwicklung sieht er auch beim neuen GLC. „Er läuft seit Juli in Bremen vom Band und ist im Markt sehr erfolgreich gestartet.“

Auch der Mitte September öffentlich gewordene Abgas-Skandal bei Volkswagen hat bislang keine Auswirkungen auf das Geschäft von Daimler. „Der Absatz läuft wie geplant in den letzten Wochen“, sagte Uebber. Daimler setze weiter auf den Diesell. Die Kosten für mögliche neue Abgas-Testverfahren, die sich stärker an realen Bedingungen orientieren, seien bereits in den Entwicklungsbudgets enthalten, betonte Daimler. Politiker diskutieren derzeit darüber, ob die gegenwärtigen Messverfahren auf dem Prüfstand noch weiter verändert werden müssen.

Richtfest im neuen Logistikzentrum

Bremen. Es geht voran an der Richard-Dinkel-Straße in der Neustadt: Gäste aus Wirtschaft, Industrie und Politik haben am Donnerstag am ehemaligen Standort von Siemens und der Borgward-Tochter Lloyd das Richtfest der Halle drei gefeiert. Dort will Airbus Defence and Space auf 9200 Quadratmetern in Zusammenarbeit mit Stute Logistics – einem Unternehmen des Kühn- & Nagel-Konzerns – den Betrieb eines neuen Logistikzentrums aufnehmen. Die Bauarbeiten sollen im Frhjahr 2016 abgeschlossen sein. Der Investor Pepper und söhne hatte das 133.000 Quadratmeter große Areal im März 2014 gekauft und vermarktet derzeit den Gebäudebestand von etwa 38.000 Quadratmetern. Ziel sei es nach Aussagen von Luft- und Raumfahrt, die in der Nähe des Flughafens „wieder dauerhaft zu einem wichtigen Anlaufpunkt in der Neustadt zu entwickeln“.

Windpark in Oslebshausen am Netz

Bremen. Die SWB-Tochter Crea hat den 6,6 Millionen Euro teuren Windpark-Oslebshausen fertiggestellt und an das Stromnetz angeschlossen. Die Anlagen vom Typ Enercon E82 haben laut SWB-Gruppe eine Leistung von jeweils 2,3 Megawatt und sollen ab 2016 jährlich zehn Millionen Kilowattstunden Strom erzeugen. Nach Angaben des Unternehmens werden sie 4000 Bremer Haushalte versorgen und 6200 Tonnen Kohlendioxid pro Jahr einsparen. Die SWB will jährlich einen zweistelligen Millionen-Betrag in den Ausbau erneuerbarer Energien investieren. Bis 2020 soll der Anteil an der Gesamtzeugung von 15 auf 20 Prozent steigen.

Kartellstrafe gegen Matratzenhersteller

Bonn. Mit einem Bußgeld über 15,5 Millionen Euro gegen den Matratzenhersteller Tempur hat das Bundeskartellamt mehrere Verfahren wegen Preisabsprachen abgeschlossen. Nach Angaben der Behörde in Bonn muss die Tempur Deutschland GmbH zahlen, weil das Unternehmen aus Steinheim im Kreis Gütersloh zwischen 2005 und 2011 mit seinen Händlern verbindliche Preisvorgaben vereinbart hatte. Wegen ähnlicher Wettbewerbsverstöße hatte das Bundeskartellamt bereits gegen zwei weitere Matratzenhersteller 2014 und 2015 Bußgelder über 8,2 und 3,4 Millionen Euro verhängt. Auf Anfrage wollte sich der Hersteller nicht zu der Strafe äußern.

Podiumsdiskussion: Neue Chancen durch Digitalisierung

VON TOBIAS MEYER

Bremen. 20 Uhr. Jan Hofler spricht – nicht aus dem Fernseher, wie man es von dieser Uhrzeit von dem Nachrichtensprecher der „Tagesschau“ gewohnt ist, sondern von einer Bühne in der Überseestadt. Statt Moderationstexten vor ihm eine Teekanne, denn Hofler ist erkrankt. Er geht ein paar Schritte durch das BLG-Forum am Speicher XI, die Talkrunde ist fast um. Eben hat er die Gäste der Commerzbank-Veranstaltung Unternehmerperspektiven befragt, nach Crowdsourcing und Crowdfunding und nach allen den modernen Begriffen dieses digitalen Zeitalters. Die meisten kennen ihre Bedeutung nicht.

Im Publikum sitzen vor allem Unternehmer aus dem Mittelstand. Also die Klientel, die die Bank durch TNS Infratest für ihre Studie „Management im Wandel: digitaler, effizienter, flexibler“ befragt hat. 4000 Unternehmen waren darunter. 356 aus Bremen und Niedersachsen. Das Ergebnis dieser Umfrage war unter anderem, dass 83 Prozent der Teilnehmer davon überzeugt waren, dass die zunehmende Digitalisierung eine große Chance für den Industriestandort Deutschland ist. 38 Prozent gaben aber an, dass die Digitalisierung bei ihnen nicht hinreichend auf der Agenda steht.

Darum soll es an diesem Abend gehen – Ängste ablegen, Mut schaffen, Perspektiven entwickeln. Dafür sitzen vier Experten auf der in gelbes Licht getauchten Bühne, die irgendwie versuchen, dieses Thema zu

packen, und den Zuhörern begreifbar zu machen.

Einer von ihnen ist Ulrich Ditschler von Tobyrich. Die Firma baut sogenannte Gadgets, also Smartphone-gesteuerte Spielzeuge, Schwerpunkt Flugzeuge. Das hat schon was mit Digitalisierung zu tun, natürlich. Doch bei Ditschler geht es noch einen Schritt weiter: Die Produktion der Flieger erfolgt in China. Früher hätte er regelmäßig rüberfliegen müssen, um die Abläufe zu kontrollieren. Macht er auch heute noch. Aber viel häufiger guckt er auf sein Handy. „Ich bin über eine App mit der Pro-

duktion vernetzt, und kann jederzeit den Status einsehen“, sagt Ditschler.

Ein Teilaspekt von Industrie 4.0, die an diesem Donnerstagabend im Fokus der Diskussion steht: die vernetzte Produktion. Die Begriffe wurden bereits in einem Spielfilm erklärt, jetzt soll sie Andreas Friedrich mit Leben füllen. Der Leiter der Technologiefabrik von Mercedes-Benz in Sindelfingen hat keine Mühe, Beispiele zu finden. „Ich bin etwas erstaunt über die geringen Kenntnisse der Anwesenden“, gibt er zu. „Die Digitalisierung bietet völlig neue Perspektiven, völlig neue Geschäftsmodelle.“ Bei Mercedes seien die Werke weltweit miteinander vernetzt, und man setze verstärkt auf die Kombination von Mensch und Maschine. Er hinterfragt im Zusammenhang sich verändernder Lebensmodelle durch die zunehmende Flexibilität durch Digitalisierung auch bestehende Mechanismen, wie etwa die Arbeitszeiterfassung. „Das erscheint mir zunehmend als Tool von vorgestern.“ Auch Mercedes müsse da gucken, wie man auf die jungen, vernetzten Menschen reagieren könne.

Doch wenn keine Grenzen mehr bestehen, wenn alles miteinander zusammenhängt – was bedeutet das dann für das Management? Jörg Freiling empfiehlt, sich erst einmal im Kopf darauf einzustellen: „Der Wandel muss der Normalstatus sein“, sagt der Prodekan des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bremen. Das Thema sei zunächst zwar technisch, doch wenn man es richtig integriert, ergäben sich zahlreiche betriebswirtschaftliche Chancen.

Vielen mittelständischen Unternehmen ist das Risiko aber zu groß, vor allem finanziell. Das hat auch die Studie gezeigt: 50 Prozent nannten den hohen Investitionsbedarf als Hindernis für die Umsetzung. Markus Beumer, Mitglied des Commerzbank-Vorstands, sieht da auch eine Aufgabe für die Banken. „Wir brauchen neue Risikomodelle, die darauf reagieren können“, sagt er. „Wir müssen auch als Banken Mut schaffen, und so Unternehmer motivieren, ihre Pläne in die Realität umzusetzen.“

Jörg Freiling (Uni Bremen), Andreas Friedrich (Mercedes Benz), Ulrich Ditschler (Tobyrich) und Commerzbank-Vorstand Markus Beumer (von links) diskutierten über Industrie 4.0 und die Chancen der Digitalisierung für Unternehmen.

FOTO: KUHAUPT

