

startup

Ein Extra-Keller in der City

placeB Das Zürcher Startup organisiert persönlichen Lagerraum in urbanen Geschäftshäusern. So können Immobilienbesitzer ihre Leerstände reduzieren – und Kunden kommen rasch zu ihren Gütern.

ANDREAS GÜNTERT

Die Business-Idee

Wenn Jobs und Wohnorte schneller gewechselt werden und Beziehungen öfter in die Brüche gehen, hat das Auswirkungen auf den privaten Platzhaushalt. Wohin mit dem Edelvelo oder dem Angelzubehör, wenn plötzlich weniger Stauplatz oder kein Keller mehr zur Verfügung steht?

In solchen Situationen kommen Self-Storage-Firmen zum Zuge. PlaceB überführt das Prinzip dank digitaler Technologie in die Sharing Economy: Die Lagerräume der grasgrünen Marke liegen in städtischen Geschäftshäusern. Nutzer kommen so zu zentral gelegenen Abstellplätzen und Immobilienfirmen können leerstehende Flächen vermieten und monetarisieren. Konkret erhalten Kunden mittels einer App rund um die Uhr schlüssellosen Zugang zu ihren Lagerboxen. Diese stehen alarmgesichert und videoüberwacht in Kellern, Garagen, leeren Produktionshallen, Büroräumen oder anderen Trakten von Geschäftshäusern. Immobilienfirmen können so ihre Sockelleerstände – Flächen, die etwa wegen Überalterung oder schwieriger Mietituation dauernd unbesetzt sind – abbauen.

Die Gründer

Als ehemaliger Mitinhaber und COO von Zebrabox, dem führenden Schweizer Anbieter von individuellen Lagerräumen, kennt placeB-Gründer Terry Fehlmann den Markt in- und auswendig. Und damit auch die bisherigen Nachteile des Systems: «Oft ist der private Lagerraum zu teuer und nur an peripheren Lagen zugänglich, die meist ein Auto erfordern.» Sein Startup sieht Fehlmann als «Marketingplattform, die als Drehscheibe für Leerstände funktioniert». Dies mit Gewinn für die Immobilienfirmen: «Wir bringen Phantasie in deren Sockelleerstände und tragen mit dieser Nutzung zur Steigerung des Gebäudewertes bei.» Inklusive Gründer ist placeB derzeit mit 450 Stellenprozent dotiert.

Der Markt

Eine aktuelle UBS-Studie sieht die Selbstlagerindustrie in der Schweiz als «schnell wachsende Nische». Aktuell werden hierzulande 0,9 Quadratmeter private Lagerfläche



«Wir sind eine Marketingplattform, die als Drehscheibe für Leerstände funktioniert.»

Terry Fehlmann Gründer von placeB

pro 100 Personen angeboten, im Europa-Schnitt sind es 1,5 Quadratmeter. Weit weg liegt die Schweiz vom europäischen Leader Grossbritannien, wo es über 5 Quadratmeter sind. Das hiesige Potenzial möchte Fehlmann auch mit attraktiven Preisen erschliessen: Die derzeit üblichen Marktpreise, die sich für den Kubikmeter zwischen 13 und 49 Franken bewegen, will er mit städtischen Storage-Räumen, die je nach Grösse und Lage zwischen 12 und 39 Franken kosten, leicht unterbieten.

Das Kapital

Firmengründer Fehlmann ist mit 500 000 Franken investiert. Zusätzlich konnte er fünf Schweizer Unternehmer gewinnen, die im Quintett 1,6 Millionen Franken eingeschossen haben. Geld, das unter anderem in eine technisch anspruchsvolle Online-Lösung investiert worden ist, die das Star-

DAS MEINT DIE EXPERTIN



«Das effiziente Nutzen und Teilen von Flächen ist eine gute Sache. Speziell in dicht besiedelten Gebieten, wo der Platz rar ist.»

Eva Lüthi
Präsidentin Sharecon,
Verein Schweizer
Sharing Economy

tup schwer kopierbar machen soll. Eine weitere Finanzierungsrunde ist für das dritte Quartal 2016 geplant.

Die Chance

Das Konzept der städtischen Self-Storage erlaubt es Kunden, die in der City wohnen, gewisse Gegenstände auch kurzfristig zu gebrauchen. Man holt das Bike oder die Angelausrüstung für ein Wochenende – und legt danach Rad und Rute zurück in die Box. Bisher, sagt Fehlmann, sei er auf grosses Interesse gestossen bei Immobilienfirmen. Zwei placeB-Standorte in Zürich sind bereits eröffnet, dieser Tage kommt der dritte in Zürich-West hinzu. Bis Mitte 2016 will man auf vier Standorte in Zürich kommen, danach sollen stetig neue placeB-Ableger im Grossraum Zürich eröffnet werden. Im Anschluss ist der Roll-out in der ganzen Schweiz und international geplant.

Update

Greenteg

Rückblende Über die thermoelektrischen Generatoren und Sensoren zur Messung von Laserleistungen des Zürcher ETH-Spin-offs Greenteg haben wir in der «Handelszeitung» im Frühling 2014 berichtet. Seither ist einiges passiert: Das Startup war Teilnehmer am Venture Leaders China 2014. Der Auftritt bewirkte, dass Greenteg im Bereich Laserleistungsmessung nun den chinesischen Markt fokussiert. Trotz Verkaufserfolgen hat das Unternehmen den Breakeven noch nicht erreicht. Im Moment schliesst es eine Finanzierungsrunde ab.



Wulf Glatz, CEO von Greenteg, nimmt China ins Visier.

10 Mio. Umsatz
sind das Mindestziel

Sensoren und Ventile Strategisch konzentriert sich Greenteg derzeit vor allem auf die Sensoren. Mit ihnen lassen sich Laserleistungen und Wärmeflüsse messen sowie die Isolationswerte von Gebäuden bestimmen. Mit Thorlabs hat Greenteg einen wichtigen Kunden gewonnen. Für das zweite Geschäftsfeld, die thermoelektrischen Generatoren, scheint der Markt noch nicht reif. Das Startup arbeitet aber an der Entwicklung eines intelligenten Heizungsventils, zusammen mit einem industriellen Hersteller.

ANZEIGE

Ist die Büroarbeit dazwischen gekommen?

Mit SmartBusiness erledigen Sie Ihre Offerten und Rechnungen auf Knopfdruck. Ganz einfach.

Jetzt gratis testen: smartbusiness.postfinance.ch

PostFinance
Besser begleitet.