



Interview mit foerderland.de

Ausgesperrt? Dann kommt man normalerweise an einem überteuerten Schlüsseldienst nicht vorbei. Oder doch? Wohl dem, der seinen Ersatzschlüssel bei KeyStorage eingelagert hat. Bei Bedarf bringt das Unternehmen innerhalb von 30 bis 60 Minuten die gewünschten Schlüssel beim Kunden vorbei. Im Interview mit förderland erklärt KeyStorage-Gründer Jürgen Steinhäuser, wie er auf die Idee kam, wie der Dienst bundesweit funktioniert und was seiner Ansicht nach ein gutes Geschäftskonzept auszeichnet.

förderland: Hallo Herr Steinhäuser, stellen Sie sich doch bitte unseren Lesern vor. Wie sieht ihr beruflicher bzw. unternehmerischer Werdegang aus?

Jürgen Steinhäuser: Hallo Herr Kemp, sehr gerne. Ich habe mich 1992 aus einem sicheren Job bei der Lufthansa verabschiedet und mich selbständig gemacht. Ich habe für einen Freund den Vertrieb von Videoüberwachungsanlagen übernommen. Wir haben die damals bundesweit umsatzstärkste Tankstelle (BP am Mittleren Ring in München, gibt's heute nicht mehr) als Kunden gewinnen können. Videoüberwachung für Tankstellen war damals eine absolute Seltenheit. Die ersten Erfolge wurden auch in der Tagespresse beschrieben, so dass wir vielleicht mit dazu beigetragen haben, dass dieser Markt sich entwickeln konnte.

Mit Sicherheitstechnik ging's dann auch weiter. 1993 hab ich den Vertrieb für eines der ersten digitalen Videoüberwachungssysteme übernommen. VideoScout war das erste Produkt, das Video live streams über ein 10Mbit Netzwerk transportieren und steuern konnte. Leider hat es VideoScout trotz Anfragen von Landeszentralbanken und asiatischen Kunden nie bis zur Serienreife geschafft (Die Entwickler wollten es ohne Investoren schaffen, schade eigentlich).

1995 habe ich dann mit einem Kompagnon zusammen ein Fachrichter-Unternehmen für mechanische und elektronische Sicherheitstechnik gegründet. Zu Spitzenzeiten haben wir mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigt und 4M EUR Umsatz generiert.

2008 habe ich dann eine Beratungs-, Planungs- und Vertriebsgesellschaft für sicherheitstechnische Systeme aller Art gegründet aus der ich nun im November 2009 das Dienstleistungsprodukt KeyStorage ausgegliedert und in ein Einzelunternehmen überführt habe.

Ihr aktuelles Unternehmen heißt KeyStorage – was genau bieten Sie Ihren Kunden?

Steinhäuser: Seit vielen Jahren bereits verfolgt mich die Idee, den unseriösen und überteuerten Schlüsselnotdiensten irgendwann mal den Kampf an zu sagen. Mit max. 10 bis 15 Prozent sind die seriösen Handwerker in der Minderheit. Die Vorgehensweisen kennt man zur Genüge aus Film, Funk und Fernsehen. Betrügerische Machenschaften werden nicht selten auf einem gerichtlichen Weg verfolgt.



KeyStorage lagert Ersatzschlüssel anonym und zugriffssicher ein und bringt diese bei Bedarf innerhalb von 30 bis 60 Minuten beim Kunden vorbei. Zu jeder Tages- und Nachtzeit, 365 Tage im Jahr. In Zusammenarbeit mit SECURITAS bieten wir diese Dienstleistung bundesweit an.

KeyStorage kostet nur 4 Euro pro Monat. In der Jahresgebühr ist bereits 1 Einsatz pro Vertragsjahr enthalten. Egal ob Wohnungs-, Auto-, Waffenschrank- oder Tresorschlüssel – wir lagern alles ein, was im Bedarfsfall schnell und zuverlässig zum Kunden kommen muss.

Ihren Service kann man in ganz Deutschland nutzen. Warum dann der englische Name? Wie funktioniert das genau?

Steinhäuser: Um diese Dienstleistungsidee auf Tauglichkeit zu prüfen, haben wir erst mal bei Freunden, Bekannten und Geschäftskollegen um deren Einschätzung gebeten. Bei fast 100-prozentigem Zuspruch steigt die Euphorie natürlich ziemlich schnell an. Unsere Potentialabschätzung für den Businessplan hat dann relativ schnell ergeben, dass wir über den deutschsprachigen Raum hinaus expandieren könnten. Außerdem wollten wir die Marke europaweit schützen lassen. Deshalb haben wir uns für einen englischen Namen entschieden.

Jemandem seinen Wohnungs- oder Tresorschlüssel zu überlassen, setzt eine Menge Vertrauen voraus. Wie schafft Sie es, dieses Vertrauen herzustellen?

Steinhäuser: Genau diesem Punkt galt unser hauptsächliches Augenmerk. Wir wollten einen Prozess entwickeln, der für jeden Kunden transparent und nachvollziehbar ist. Dies ist uns 100-prozentig gelungen. Alle Schlüssel werden grundsätzlich ohne Kunden- und Adressdaten eingelagert. Erst im Bedarfsfall werden die Daten und der Schlüssel zusammengeführt. Diesen Prozess kann der Kunde bereits bei der Einlagerung nachvollziehen. Er versiegelt seinen Schlüssel selber in dem vorbereiteten Umschlag und schickt diesen an SECURITAS oder einen SECURITAS-Partner. KeyStorage selber bekommt nicht einen Schlüssel in die Finger.

Wie ist die Idee zu KeyStorage entstanden?

Steinhäuser: Das werde ich sehr oft gefragt. Die naheliegendste Antwort wäre: Ich habe mich regelmäßig ausgesperrt und viel Geld an unseriöse Abzocker-Unternehmen zahlen müssen. Das stimmt aber in diesem Fall nicht.

Der deutsche Privathaushalt ist nicht leicht für sicherheitstechnische Themen zu interessieren. "Bei mir ist doch nichts zu holen" oder "Ich bin doch gut versichert" hab ich jahrelang andauernd gehört. Ich habe nach einem Thema gesucht, das wirklich jeder nachvollziehen kann, dass jeden treffen kann. Da haben wir mit KeyStorage wohl absolut einen wunden Punkt getroffen.

Sie sind als Gründer des Monats Juli 2009 beim Gründer-Wettbewerb der Financial Times Deutschland ausgezeichnet worden? Warum, denken Sie, konnten Sie sich gegen Ihre Konkurrenten durchsetzen?



Steinhäuser: Gründerwettbewerbe gibt es jede Menge. Wenn Sie sich solche Wettbewerbe und die vorgestellten Geschäftsideen ansehen, dann kommen die Unternehmen heute zu ca. 90 Prozent aus dem Internet-Bereich.

Solange ich Unternehmer bin, wollte ich immer pragmatische und kundenorientierte Lösungen ausarbeiten und anbieten. Das richtige Leben findet nach wie vor nicht virtuell im Internet statt. Deshalb war für mich auch klar, dass eine erfolgreiche Geschäftsidee auch ohne Internet funktionieren muss. Das Internet kann dann die Verbreitung, den Vertrieb, das Marketing und die Abwicklung vereinfachen, unterstützen und beschleunigen, aber nicht anders herum. Ausnahmen bestätigen die Regel: Google, ebay, Amazon, usw.

Sie setzen sich mit Ihrem handfesten Geschäftskonzept wohltuend von vielen "trendigen" Web 2.0-Start-ups ab. Interessiert Sie dieses Thema? Welche Web-Neugründungen fanden Sie in letzter Zeit spannend?

Steinhäuser: Da schließe ich an meine letzte Antwort an. Ich verfolge Web-Neugründungen und andere – soweit es mir möglich ist – sehr aufmerksam und stelle mir jedes Mal folgende drei Fragen: Würde ich dieses Produkt oder diese Dienstleistung kaufen? Welches Potential hat diese Idee? Wie ist die Wettbewerbssituation? Was wirklich Prickelndes hab ich persönlich seit längerem nicht entdecken können.

Wie wird es mit KeyStorage weitergehen? Was sind die nächsten Entwicklungsschritte? Welche Meilensteine peilen Sie an?

Steinhäuser: Wir stehen mit einem großen Unternehmen in Kontakt, das KeyStorage bundesweit – möglicherweise sogar europaweit – als Zusatzdienstleistung einsetzen will. Das Geschäftsmodell sieht dabei vor, dass unser Kunde für seinen Kunden das erste Vertragsjahr bezahlt. Mehr möchte ich dazu heute noch nicht sagen.

Außerdem verhandeln wir mit verschiedenen Gesprächspartnern aus der Automobilbranche. Auch hier möchte ich noch nicht mehr verraten. Ich bin mir sicher, dass ich in den nächsten Wochen und Monaten sehr viele großartige Neuigkeiten zu berichten habe.

Vielen Dank für das Interview!

Steinhäuser: Sehr gerne.



Über das Unternehmen:

KeyStorage wurde 2009 von Jürgen Steinhäuser gegründet, der rund 20 Jahre Erfahrung im sicherheitstechnischen Markt mitbringt. Mit Beratung und Planung, sowie Ausführung und Wartung von sicherheitstechnischen Anlage aller Art konzentriert sich KeyStorage ausschließlich auf den Privatkunden, sowie den Wohnungsbau.

Weitere Informationen unter:

Jürgen Steinhäuser

KeyStorage UG

Am Dürngarten 8, 85250 Altomünster

Tel.: (08254) 99 61 45, Fax: (08254) 99 61 46, Mobil: (0172) 280 85 97

E-Mail: info@keystorage.de

www.keystorage.de

Schlagworte:

Privathaushalt, Neugründung, Ersatzschlüssel, Sicherheitstechnik, betrügerisch, Vertrauen, Wohnung