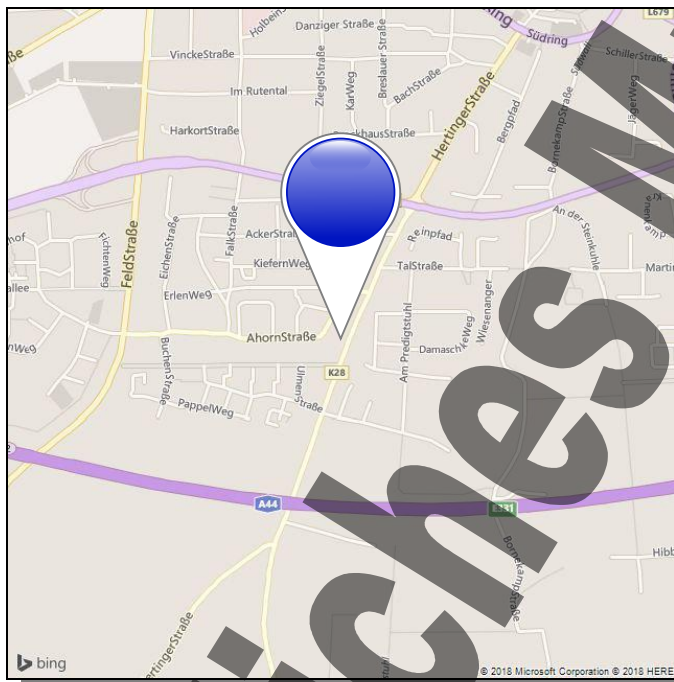


Standortcheck für das Objekt Auto Mustermann



Hertinger Straße 104A
59423 Unna

Inhalt:

1. Marktcharakteristik
2. Potenzialprognosen
3. Kundenmagnete und Kooperationspartner

Haftungsausschluss

"Der Online Standortcheck" und "Der City Check" sind Services der gb consite GmbH. Vervielfältigung und Weiterverkauf dieses Berichtes, auch auszugsweise, sind strengstens untersagt. Geodaten © OpenStreetMap und © Microsoft Bing Maps oder © Google Inc. Marktinformationen (einzelhandelsrelevante Kaufkraft, allgemeine Kaufkraft, Zentralität) © panadress marketing intelligence GmbH, 2017. Statistische Daten (Gemeindedaten, Branchen Daten) © Destatis 2017, Regionaldatenbank Deutschland; Gebietsstand der Gemeinden 31.12.2016.

Es gelten die allgemeinen Vertrags- und Nutzungsbedingungen der gb consite GmbH in der aktuellen Form.

Die gb consite übernimmt grundsätzlich keine Gewährleistung für die von ihren Nutzern zur Verfügung gestellten Informationen oder getätigten Aussagen. Trotz größtmöglicher Sorgfalt bei der Erstellung haftet gb consite nicht für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der für die Analyse verwendeten und im Rahmen der Analysen erzeugten Zahlen und Daten. Für die genutzten Daten der panadress marketing intelligence GmbH schließen gb consite und panadress marketing intelligence GmbH jedwede Gewährleistungspflicht aus. Die gb consite GmbH schließt weiterhin jedwede Gewährleistungspflicht für Daten von Microsoft Bing Maps, Google, OpenStreetMap und Destatis aus.

gb consite GmbH
Mittenheimer Straße 58
85764 Oberschleißheim

Geschäftsführer
Malte Geschwinder
Knut Büscher

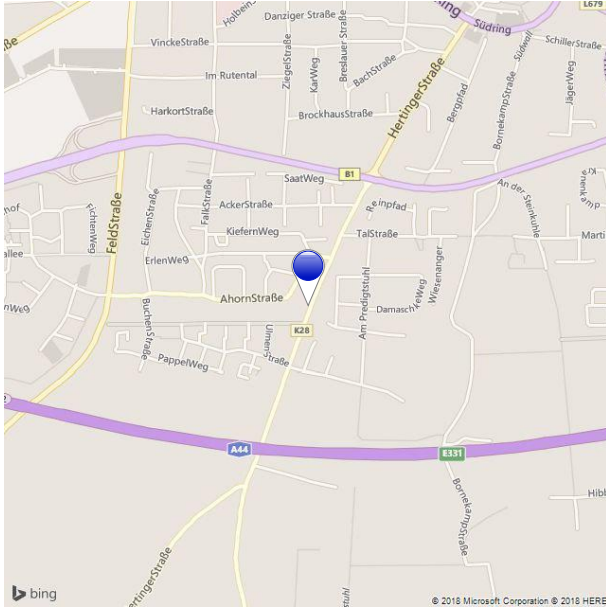
Sitz
Oberschleißheim

Amtsgericht München
HRB 168433

Ust-ID Nr.: DE254841920
Steuernr.: 143/139/70729

Bankverbindung
Kreissparkasse München Starnberg
BLZ: 702 501 50
Konto: 0022362933
IBAN: DE69 70250150 0022362933
SWIFT-BIC: BYLADEM1KMS

Fon: +49-89-30905297-0
Fax: +49-89-30905297-9
E-Mail: info@gbconsite.de
Internet: www.gbconsite.de

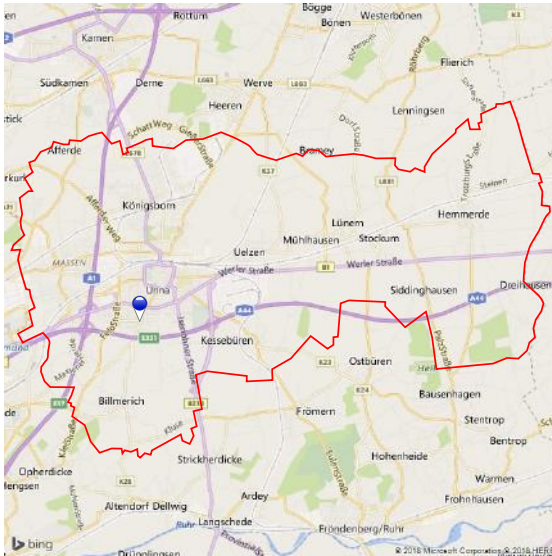


Objekt	Auto Mustermann
Adresse	Hertingerstraße 104A 59423 Unna
Geschäftsart	Kfz-Handel
Branche	Kfz-Handel
Sortiment	Autohandel; Autoteile, -zubehör; Motorradhandel, -teile, -zubehör
Fläche	800 m ²
Analyse-ID	13607
Anmeldename	michael.terwesten@gbconsite.de
Paket	Basis
PayPal Transaktions ID	
Preis	(inkl. MwSt.)
Datum	09.03.2018

Inhaltsverzeichnis

Titel	Seite
Inhalt	2
1. Marktcharakteristik	
Ihr Standort Auto Mustermann in Unna	3
Ihr Einzugsgebiet zu Standort "Auto Mustermann"	4
Wettbewerber im Einzugsgebiet zu Standort "Auto Mustermann"	5
2. Potenzialprognosen	
Wahrscheinlichkeit, dass am Standort "Auto Mustermann" eingekauft wird	8
Ihr Kundenpotenzial für Standort "Auto Mustermann"	9
Gesamtes Kundenpotenzial für alle Marktteilnehmer	10
Prognose der Marktanteile der Wettbewerber im Einzugsgebiet	11
3. Kundenmagnete und Kooperationspartner	
Infrastruktur und Frequenzbringer – Definition und Erläuterungen	14
Infrastruktur – Öffentliche Parkmöglichkeiten	15
Infrastruktur – ÖPNV	16
Frequenzbringer – Einkaufszentren, Warenhäuser und Supermärkte	17
Frequenzbringer – Gastronomie	18
Frequenzbringer – Behörden	19
Besatz - Reifenhandel	20
Besatz - Tankstellen	21
Standortcheck – Zusammenfassung	22

Unverkäufliches Muster



Die Raumstrukturtypen des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gliedern die Gemeinden nach Zentrenreichbarkeit (Zentral-, Zwischen- und Peripherium) sowie Bevölkerungsdichte. Die Gemeinde **Unna** ist demnach "**Äußerer Zentralraum**".

Die Zentralräume sind große, zusammenhängende städtische Siedlungsgebiete und Siedlungs- und Verkehrskorridore, die sich nicht nur durch hohe Bevölkerungskonzentrationen, sondern auch durch ihr gebündeltes Angebot an Beschäftigungsmöglichkeiten und Versorgungseinrichtungen auszeichnen. Insbesondere spielt das Netz der Fernstraßen eine wesentliche Rolle für die Zugänglichkeit und damit für die Vermittlung räumlicher **Standortattraktivität**.

Auf lediglich elf Prozent der Fläche des Bundesgebietes konzentrieren sich 49 % der Bevölkerung und sogar 57 % der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Die durchschnittliche Bevölkerungsdichte beträgt hier ca. 1.000 Einwohner je km². Der Zentralraum nimmt damit eine herausragende Stellung im Raumgefüge ein. In den Zentralräumen sind es die Kernstädte, die einen inneren Zentralraum herausbilden. Die Bevölkerungsdichten des inneren Zentralraums liegen mit knapp 1.700 Einwohnern je km² um ein Vielfaches höher als diejenigen des äußeren Zentralraums mit rund 500 Einwohnern je km² der relativ hoch verdichtet ist.

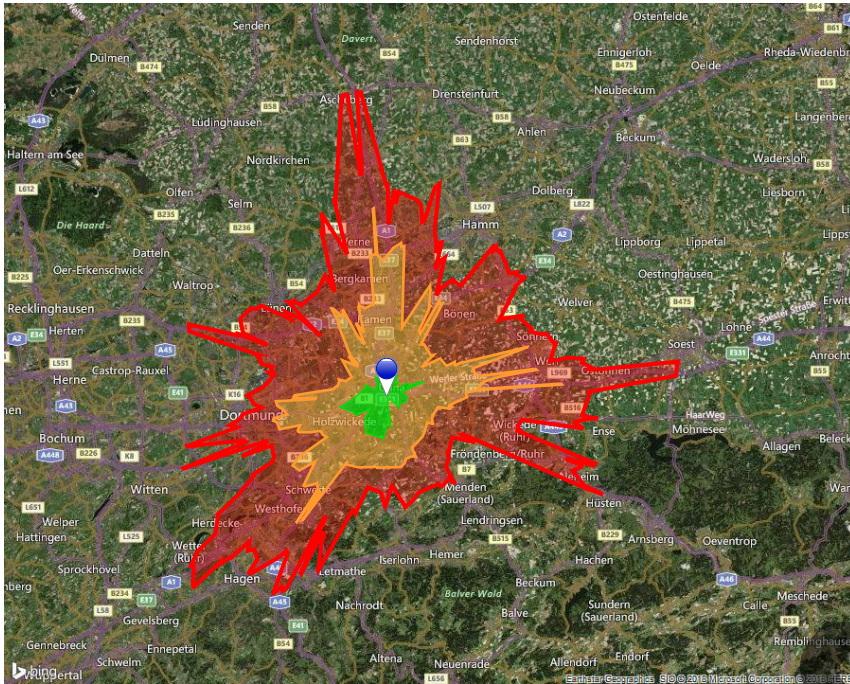
Standortfaktoren für Unna

Merkmal		Unna	BRD	Anteil/Vergleich	
Bevölkerung	gesamt	59.111	82.175.684	0,0719 %	
	Anteil der 0-15 jährigen	12,79 %	13,24 %	-0,45 %	
	Anteil der 15-65 jährigen	64,86 %	65,71 %	-0,85 %	
	Anteil der über 65 jährigen	22,35 %	21,05 %	+1,30 %	
	Einkünfte je Steuerpflichtigem(r)	33.460,22 €	32.284,81 €	+3,64 %	
	Bevölkerungsdichte [Einwohner/km ²]	667	230	+190,30 %	
	Zuwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung	7,88 %	7,82 %	+0,06 %	
	Abwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung	6,81 %	6,43 %	+0,38 %	
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	gesamt	21.660	30.604.587	0,0708 %	
	Bezogen auf 15-65 Jährige	56,50 %	56,68 %	-0,18 %	
	Ausländer von gesamt	6,34 %	8,84 %	-2,50 %	
	Beschäftigtendichte [Beschäftigte/km ²]	244,58	85,63	+185,63 %	
Arbeitslose	gesamt	2.177	2.690.975	0,0809 %	
	Bezogen auf 15-65 Jährige	5,68 %	4,98 %	+0,69 %	
	Ausländer von gesamt	18,93 %	23,39 %	-4,46 %	
Landwirtschaft	Betriebe gesamt	100	374.514	0,0267 %	
	Betriebe bezogen auf 1000 Einwohner	1,69	4,56	-62,88 %	
	Anteil landwirtschaftlicher Nutzfläche	64,35 %	51,57 %	+12,78 %	
Verarbeitendes Gewerbe	Betriebe gesamt	43	45.406	0,0947 %	
	Beschäftigte bezogen auf Gesamtbevölkerung	6,60 %	7,45 %	-0,85 %	
	Beschäftigte bezogen auf 15-65 Jährige	10,18 %	11,34 %	-1,16 %	
Gebäude	gesamt	13.410	18.110.835	0,0740 %	
	Wohnungen	29.248	40.318.513	0,0725 %	
	durchschn. Wohnfläche [m ²]	84,77	85,00	-0,23 %	
Tourismus	Beherbergungsbetriebe	6	51.419	0,0117 %	
	Gästebetten	410	3.576.904	0,0115 %	
	Gästeübernachtungen gesamt	46.853	436.232.801	0,0107 %	
	Gästeübernachtungen je Einwohner	0,79	5,31	-85,07 %	
	gesamt	307	389.167	0,0789 %	
Straßenverkehrsunfälle	bezogen auf 1000 Einwohner	5,19	4,74	+9,67 %	
	Steuern und Politik in der Gemeinde	Steuern und steuerähn. Einnahmen je Einw.	Keine Angabe	967,30 €	Keine Angabe
	Gewerbesteuerhebesatz	470 %	399 %	71 %	
	Grundsteuer B	762 %	455 %	307 %	
	Bundestagswahl September 2013	SPD		37,92 %	
letzte Landtagswahl vor 2017	SPD		47,74 %		

Erläuterung

Die statistischen Daten repräsentieren verschiedene **Standortfaktoren** der Gemeinde Ihres Standortes und stellen diese den durchschnittlichen Werten für die Bundesrepublik Deutschland gegenüber. Sie können so z.B. leicht ablesen, ob an Ihrem Standort überdurchschnittlich viele junge oder alte Menschen zu erwarten sind, ob die Einkünfte höher oder der Anteil arbeitsloser Ausländer niedriger ist. Alle Faktoren, die im Zusammenhang mit den Einwohnern stehen, geben auch wichtige Hinweise auf die zu erwartende **Zielgruppe** an Ihrem Standort! Einen wichtigen **Kostenfaktor** stellen die Gewerbesteuern dar. Oben stehende Tabelle zeigt den Gewerbesteuerhebesatz sowie die Grundsteuer B (für Eigentümer von Gewerbeimmobilien) im Vergleich zum Bundesdurchschnitt. Anteile (bezogen auf die BRD) werden schwarz, vergleichende Werte (mehr oder weniger im Vergleich zur BRD) werden **blau** und **kursiv** dargestellt. Datenquelle: Destatis 2017, Regionaldatenbank Deutschland

Für infrastrukturelle Standortfaktoren wie DSL-Verfügbarkeit, Gas-, oder Strompreise empfehlen wir Ihnen Portale wie www.verivox.de.



Legende



Ihr Standort



Einzugsgebiet

7 Fahrminuten



14 Fahrminuten



20 Fahrminuten

Marktinformationen für Ihr Einzugsgebiet

Merkmal	7 Minuten	14 Minuten	20 Minuten	Einzugsgebiet	BRD
Einwohner	28.731	218.251	722.144	969.126	81.197.537
Büroarbeitsplätze	12.342	43.550	149.675	205.567	18.302.765
Bevölkerungsdichte [Einwohner/km²]	1.023	877	907	903	230
Anteil der 0-15 jährigen [%]	10,22	12,25	11,81	11,86	11,71
Anteil der 15-25 jährigen [%]	9,87	9,98	10,19	10,14	9,49
Anteil der 25-50 jährigen [%]	28,97	27,05	29,05	28,60	29,54
Anteil der 50-65 jährigen [%]	19,82	20,82	19,71	19,96	19,60
Anteil der über 65 jährigen [%]	20,69	20,20	18,64	19,05	18,74
Anteil der Frauen [%]	46,52	46,44	45,70	45,89	45,38
Ausländeranteil [%]	9,91	8,23	11,27	10,55	9,38
Anzahl der Haushalte	14.719	104.601	364.574	483.895	41.158.978
Einwohner pro Haushalte	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0
Anteil der Erwerbstätigen [%]	51,87	49,79	47,81	48,37	51,06
Arbeitslosenquote [%]	6,78	8,10	9,49	9,09	5,93
Index der allgemeinen Kaufkraft	100,10	99,54	98,12	98,49	100,00
Zentralitätsindex	201,96	86,90	108,92	106,67	100,00

Erläuterung

Gemäß Ihren eigenen Angaben erwarten Sie ein **Einzugsgebiet von bis zu 20 Minuten Fahrweg um Ihren Standort.**

Dieses Einzugsgebiet ist dreigeteilt, wobei nach den Grundsätzen der Handelsforschung von Kunden der inneren Zone (0-7 Minuten) der weitaus größte Teil Ihres Umsatzes (bis zu 70%) hervorgerufen wird. Von Kunden der zweiten Zone (7-14 Minuten) sind ca. 20% Umsatzanteil, von Kunden der dritten, äußeren Zone (14-20 Minuten) nur ca. 10% Umsatzanteil zu erwarten.

Das in diesem Standortcheck ermittelte **Umsatzpotenzial** (Seite (in diesem Paket nicht enthalten)) wird diese pauschale Einteilung Ihres Einzugsgebietes in Abhängigkeit vom Wettbewerb differenzierter darstellen, sodass Sie sehr genau sehen können, von wo genau innerhalb Ihres Einzugsgebietes Sie den meisten Umsatz zu erwarten haben.

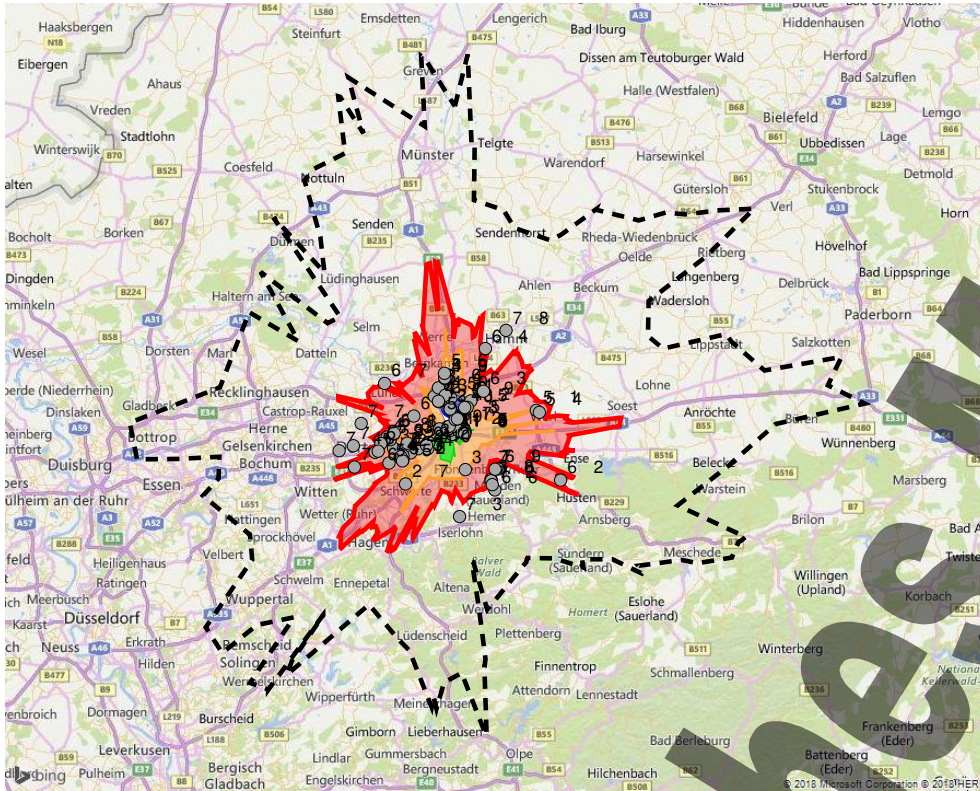
Die **Marktinformationen** oben stehender Tabelle werden für Ihr Einzugsgebiet angegeben und den Durchschnittswerten der BRD gegenüber gestellt.

Unter dem hier verwendeten Begriff **Kaufkraft** wird der Anteil des "verfügbaren Einkommens" der Wohnbevölkerung verstanden, wie es das Statistische Bundesamt in Wiesbaden definiert. Basis ist die Erfassung des Nettoeinkommens inklusive erhaltene Transferleistungen der privaten Haushalte. Steuern und gesetzliche Sozialabgaben sind nicht enthalten.

Die Kaufkraft wird am Wohnort erfasst und sagt somit nicht aus, wo das verfügbare Geld ausgegeben wird.

Alle Indexwerte stellen jeweils den prozentualen Vergleich zur BRD (=100) als Pro-Kopf-Index dar.

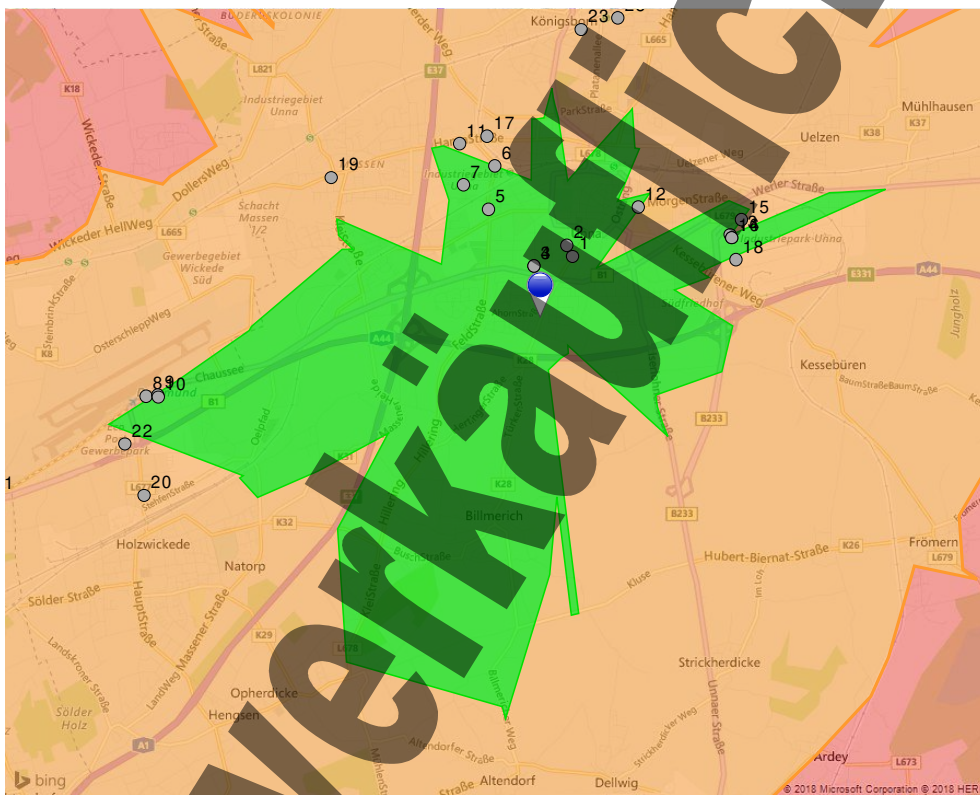
Datenquelle: panadress marketing intelligence GmbH 2017



Legende

-  Ihr Standort
-  Wettbewerber-ID
-  Standorte Ihrer Wettbewerber
-  Einzugsgebiet
-  7 Fahrminuten
-  14 Fahrminuten
-  20 Fahrminuten
-  40 Fahrminuten

Wettbewerber im gesamten Einzugsgebiet



Wettbewerber im Nahbereich des Standortes



Liste der Wettbewerber

	Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
1	Auto Schlunz GmbH	Hertingerstraße 64	59423	Unna	800 m ²	0,8 km	2 Min
2	M. Mross	Bachstraße 9	59423	Unna	400 m ²	1,1 km	3 Min
3	Hülpert GmbH	Ziegelstraße 25	59423	Unna	2.000 m ²	1,1 km	4 Min
4	Hülpert VZ GmbH	Ziegelstraße 25	59423	Unna	2.000 m ²	1,1 km	4 Min
5	Ebbinghaus Automobile GmbH	Büddenberg 89	59423	Unna	1.400 m ²	2,3 km	5 Min
6	A.T.U Unna	Hochstraße 26	59425	Unna	600 m ²	2,8 km	5 Min
7	Autohaus Mürmann GmbH	Rudolf-Diesel-Straße 9	59425	Unna	1.000 m ²	2,9 km	6 Min
8	KFZ-Meisterbetrieb Rabelt	Chaussee 78	59439	Holzwickede	250 m ²	5,2 km	6 Min
9	Autohaus Kleine KG	Zur Alten Kolonie 15	59439	Holzwickede	800 m ²	5,1 km	6 Min
10	Heinen Automobile GmbH	Zur Alten Kolonie 6	59439	Holzwickede	1.200 m ²	5,1 km	6 Min
11	Procar Automobile AG	Hansastraße 101	59425	Unna	1.500 m ²	3,3 km	6 Min
12	Kfz Werkstatt Wilfried Schließ GmbH	Morgenstraße 32	59423	Unna	250 m ²	3,2 km	6 Min
13	Beyer Vertriebs GmbH	Max-Planck-Straße 9	59423	Unna	1.200 m ²	2,7 km	7 Min
14	Beyer Vertriebs GmbH	Max Planck Straße 11	59423	Unna	1.200 m ²	2,7 km	7 Min
15	Daimler AG Niederlassung Dortmund	Max-Planck-Straße 5	59423	Unna	1.700 m ²	2,7 km	7 Min
16	Autohaus Horst Beyer GmbH	Max-Planck-Straße 11	59423	Unna	1.200 m ²	2,7 km	7 Min
17	Auto Center Fischer	Ohmstraße	59425	Unna	1.100 m ²	3,4 km	7 Min
18	Wilhelm Jonas GmbH & Co. KG	Max-Planck-Straße 19	59423	Unna	1.500 m ²	3,0 km	8 Min
19	Wilhelm Jonas GmbH & Co. KG	Massener Hellweg 44-46	59427	Unna	1.500 m ²	5,0 km	8 Min
20	SB-Tankstelle Özlem Köse	Nordstraße 20	59439	Holzwickede	150 m ²	6,8 km	8 Min
21	Ebbinghaus Automobile GmbH	Emschertalstraße 132	44289	Dortmund	1.300 m ²	7,3 km	9 Min
22	PZ Dortmund GmbH	Ferdinand-Porsche-Straße 4	59439	Holzwickede	2.500 m ²	5,9 km	9 Min
23	Auto-Werkstatt Rabe	Friedrich-Ebert-Straße 11	59425	Unna	300 m ²	4,3 km	10 Min
24	Horst Wagner GmbH	Köln-Berliner-Straße 146	44287	Dortmund	350 m ²	9,7 km	10 Min
25	Heisel & Heiner Th. Jende GmbH & Co. Kfz KG	Hubert-Biernat-Straße 2f	59425	Unna	400 m ²	5,4 km	10 Min
26	Ebbinghaus Automobile GmbH	Dortmunder Allee 16	59174	Kamen	1.300 m ²	9,5 km	10 Min
27	A.T.U Schwerte	Hörder Straße 67	58239	Schwerte	600 m ²	13,7 km	11 Min
28	Autohaus Mürmann GmbH	Schattweg 1	59174	Kamen	1.500 m ²	9,9 km	11 Min
29	Beyer Vertriebs GmbH	Aplerbecker Straße 274	44309	Dortmund	1.200 m ²	11,6 km	12 Min
30	A.T.U Kamen	Kamen Karren 5	59174	Kamen	600 m ²	6,4 km	12 Min
31	Kollmer GmbH	Gutenbergstraße 4	59174	Kamen	300 m ²	10,0 km	12 Min
32	Autohaus Weber GmbH & Co. KG	Ludwig-Lohner-Straße 5	44143	Dortmund	400 m ²	12,7 km	12 Min
33	Autohaus am Funkturm / Heidingsfelder & Meißner	Holzwickeder Straße 125	44309	Dortmund	500 m ²	10,7 km	12 Min
34	Autoforum Hülpert GmbH	Bergkamener Straße 80	59174	Kamen	2.000 m ²	11,4 km	12 Min
35	Autohaus Scheve GmbH	Lünener Straße 108	59174	Kamen	500 m ²	11,7 km	13 Min
36	Autohaus Jehrke GmbH	Bambergstraße 116-118	59192	Bergkamen	700 m ²	11,8 km	13 Min
37	Auto-Point	Ardeyer Straße 100	58730	Fröndenberg/Ruhr	500 m ²	7,8 km	13 Min
38	Autohaus Kamen GmbH	Hemsack 21	59174	Kamen	900 m ²	11,4 km	13 Min
39	Automobilservice Plieth	Werwer Mark 125	59174	Kamen	350 m ²	8,1 km	14 Min
40	AC Kamen	Klosterstraße 21b	59174	Kamen	350 m ²	11,5 km	14 Min
41	Autohaus Jörg Gerth e Kfm.	Marsbruchstraße 38	44287	Dortmund	600 m ²	11,5 km	14 Min
42	Murmann Autoservice GmbH	Südfeld 13	59174	Kamen	1.200 m ²	7,8 km	14 Min
43	Carglass GmbH Dortmund	Schürufstraße 286	44287	Dortmund	600 m ²	11,9 km	14 Min
44	Autohaus Ebmeyer	Hemsack 17	59174	Kamen	400 m ²	11,6 km	14 Min
45	G. Hopp Kfz-Meisterwerkstatt	Dieselstraße 4	59174	Kamen	300 m ²	8,0 km	15 Min
46	Pit-Stop Auto Service GmbH	Wittbräucker Straße 20	44287	Dortmund	450 m ²	12,3 km	15 Min
47	Eberhardt Automobile GmbH & Co KG	Ringofenstraße 23	44287	Dortmund	700 m ²	11,8 km	15 Min
48	A.T.U Dortmund 6	Hannöversche Straße 86	44143	Dortmund	600 m ²	15,9 km	15 Min
49	Auto Kamps Stammhaus GmbH und Co. KG	Werner Straße 117-119	59192	Bergkamen	600 m ²	13,4 km	15 Min

Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
50 Autohaus Kamps Stammhaus GmbH & Co. KG	Werner Straße 122	59192	Bergkamen	600 m ²	13,6 km	15 Min
51 A.T.U Werl	Hammer Landstraße 3	59457	Werl	600 m ²	23,5 km	15 Min
52 A.T.U Dortmund 3	Edelstahlweg 2	44287	Dortmund	600 m ²	12,5 km	16 Min
53 Pit-Stop Auto Service GmbH	Wambeler Hellweg 125	44143	Dortmund	450 m ²	14,1 km	16 Min
54 Wilhelm Jonas GmbH & Co. KG	Hammer Straße 92	59457	Werl	1.500 m ²	24,2 km	17 Min
55 Hülpert AZ GmbH	Berghofer Straße 11	44269	Dortmund	2.000 m ²	16,2 km	17 Min
56 A.T.U Bergkamen	Am Schlagbaum 25	59192	Bergkamen	600 m ²	21,7 km	18 Min
57 Hülpert GmbH	Westfalendamm 18	44141	Dortmund	2.000 m ²	16,1 km	18 Min
58 Autoforum Hülpert GmbH	Oberste-Wilms-Straße 26	44309	Dortmund	2.000 m ²	14,6 km	19 Min
59 Hülpert AZ GmbH	Körner Hellweg 10+12	44143	Dortmund	2.000 m ²	17,7 km	19 Min
60 A.T.U Dortmund 1	Westfalendamm 94	44141	Dortmund	600 m ²	16,7 km	19 Min
61 Stellfeld & Ernst	Oberste-Wilms-Straße 22a	44309	Dortmund	800 m ²	14,8 km	19 Min
62 A.T.U Arnsberg	Im Ohl 6	59757	Arnsberg	600 m ²	30,5 km	19 Min
63 FTJ Fahrzeugtechnik Jörges	Poststraße 2	59199	Bönen	300 m ²	20,5 km	19 Min
64 A.T.U Hamm 2	Dortmunder Straße 100	59067	Hamm	600 m ²	23,2 km	20 Min
65 Kurler Auto Service	Plassstraße 1	44319	Dortmund	350 m ²	12,0 km	21 Min
66 A.T.U Menden	Hönnenwerth 5	58706	Menden	600 m ²	14,6 km	22 Min
67 A.T.U Lünen	Victoriastraße 71	44532	Lünen	600 m ²	30,2 km	22 Min
68 Autohaus Heinz-Werner Welchert	Bösperder Weg 65	58708	Menden (Sauerland)	900 m ²	13,1 km	22 Min
69 Autohaus Leineweber Inh. Theodor Leineweber	Hanns-Martin-Schleyer-Straße 4	58730	Fröndenberg/Ruhr	400 m ²	16,1 km	22 Min
70 Autohaus Heinrich Rosier GmbH & Co. KG	Fröndenberger Straße 146	58706	Menden (Sauerland)	1.900 m ²	13,2 km	22 Min
71 Autohaus Möller GmbH	Westicker Straße 55	58730	Fröndenberg/Ruhr	600 m ²	12,9 km	23 Min
72 Pit-Stop Auto Service GmbH	Fröndenberger Straße 99	58706	Menden	450 m ²	13,9 km	23 Min
73 A.T.U Iserlohn	Baarstraße 162a	58636	Iserlohn	600 m ²	18,3 km	24 Min
74 Hülpert VZ GmbH	Planetenfeldstraße 87	44379	Dortmund	2.000 m ²	34,3 km	24 Min
75 A.T.U Dortmund 4	Rheinische Straße	44137	Dortmund	600 m ²	22,1 km	27 Min
76 A.T.U Dortmund 5	Luisenglück 35	44225	Dortmund	600 m ²	21,4 km	28 Min
77 A.T.U Dortmund 2	Lindenhorster Straße 165	44339	Dortmund	600 m ²	32,2 km	29 Min
78 A.T.U Hamm 1	Heessenerstraße 35	59065	Hamm	600 m ²	29,0 km	31 Min

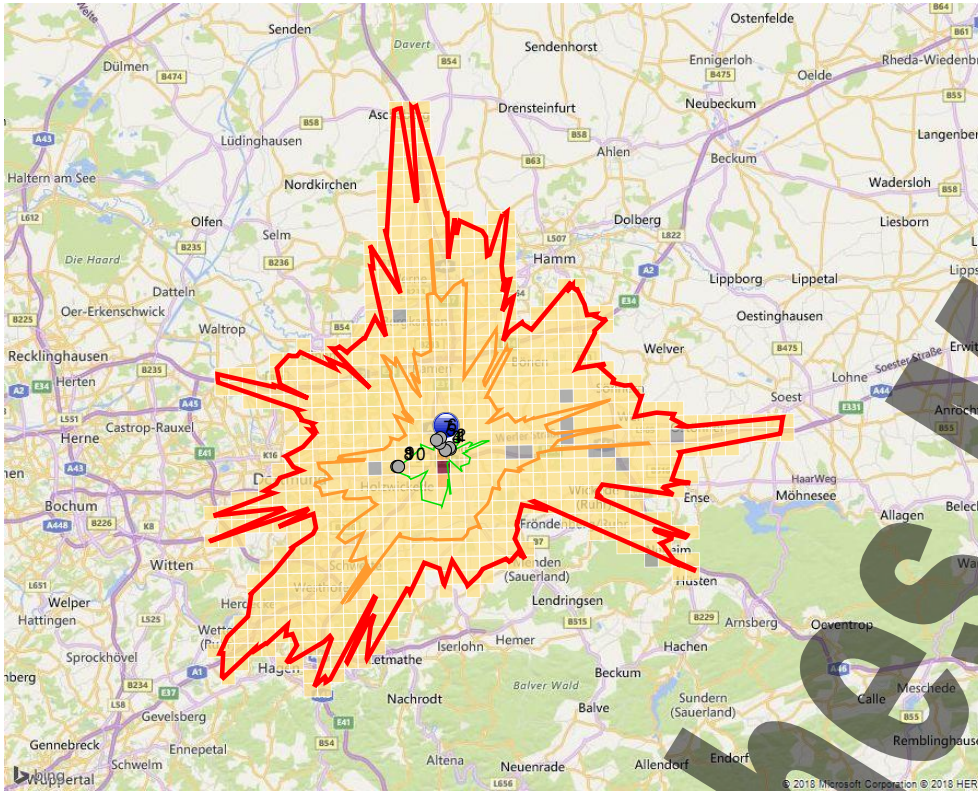
Erläuterung

Wettbewerber sind Unternehmen, die innerhalb des Einflussbereiches Ihres Standortes vergleichbare Dienstleistungen wie Sie anbieten.

Diese Wettbewerber und deren **relevante Fläche zur Dienstleistungserbringung** haben Sie selbst über den Online Standortcheck bestimmt. Die relevante Fläche ist diejenige, die der Wettbewerber für die auch von Ihnen angebotenen **Kerndienstleistungen** einsetzt.

Erfasst wurden sowohl Wettbewerber innerhalb des Einzugsgebietes als auch solche, die zwar außerhalb der Reichweite Ihres Standortes liegen, aber durchaus für einige Ihrer potenziellen Kunden bequem erreichbar sein können. In der Regel ist diese Erreichbarkeit begrenzt durch die **verdoppelte Geh- oder Fahrzeit Ihres gesamten Einzugsgebietes**, da sich maximal so Ihr Einzugsgebiet mit dem eines Wettbewerbers überschneiden kann. Diese Zone ist in der Karte durch die äußere, **gestrichelte Linie** gekennzeichnet.

Für die Bestimmung der Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme der Dienstleistung bzw. des Kunden- und Umsatzpotenzials (nur Pluspaket) wurde die Fahrzeit zwischen diesen Wettbewerbsstandorten und den Teilflächen innerhalb Ihres gesamten Einzugsgebietes ermittelt und durch eine Modellberechnung mit dem Attraktivitätsmerkmal (Fläche) der Konkurrenten sowie der sortimentsbezogenen Kaufkraft kombiniert. Hierbei sind die stärksten Konkurrenten die, die **Ihrem Standort am nächsten** sind und mit einer großen Fläche und somit **einem umfangreichen Dienstleistungsangebot Kunden anziehen**.



Legende

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 7 Fahrminuten
- 14 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- Einkaufswahrscheinlichkeit (%)**
- 0,00 - 7,98
- 7,98 - 15,96
- 15,96 - 23,93
- 23,93 - 31,91
- 31,91 - 39,89
- Teilfläche ohne Besiedlung

Einkaufswahrscheinlichkeit - Tops

Standort	Wahrscheinlichkeit gesamt	Tops	Teilfläche	Wahrscheinlichkeit
Einzugsgebiet Auto Mustermann	1,38 %	1	A44 (Unna)	39,89 %
		2	Kiefernweg (Unna)	14,33 %
		3	Zur Osterwiese 7-27 (Unna)	11,61 %
		4	Massener Heide 3 (Unna)	7,61 %
		5	Kluse (Unna)	6,36 %
		6	Holzwickeder Straße (Unna)	5,73 %
		7	Iserlohner Straße (Unna)	5,34 %
		8	Hauptstraße (Fröndenberg/Ruhr)	5,18 %
		9	Am Stuckenbergr (Holzwickede)	4,12 %
		10	Brunnenstraße 3 (Holzwickede)	3,97 %
		11	Feuerwehrstraße (Fröndenberg/Ruhr)	3,92 %
		12	Massener Heide (Holzwickede)	3,42 %
		13	Nadlerweg (Holzwickede)	3,35 %
		14	Altendorfer Straße (Fröndenberg/Ruhr)	3,30 %
		15	Kluse, Unnaer Weg (Fröndenberg/Ruhr)	3,29 %

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Auto Schlunz GmbH	800 m ²	2 Min
2	M. Mross	400 m ²	3 Min
3	Hülpert GmbH	2.000 m ²	4 Min
4	Hülpert VZ GmbH	2.000 m ²	4 Min
5	Ebbinghaus Automobile GmbH	1.400 m ²	5 Min
6	A.T.U Unna	600 m ²	5 Min
7	Autohaus Mürmann GmbH	1.000 m ²	6 Min
8	KFZ-Meisterbetrieb Rabelt	250 m ²	6 Min
9	Autohaus Kleine KG	800 m ²	6 Min
10	Heinen Automobile GmbH	1.200 m ²	6 Min

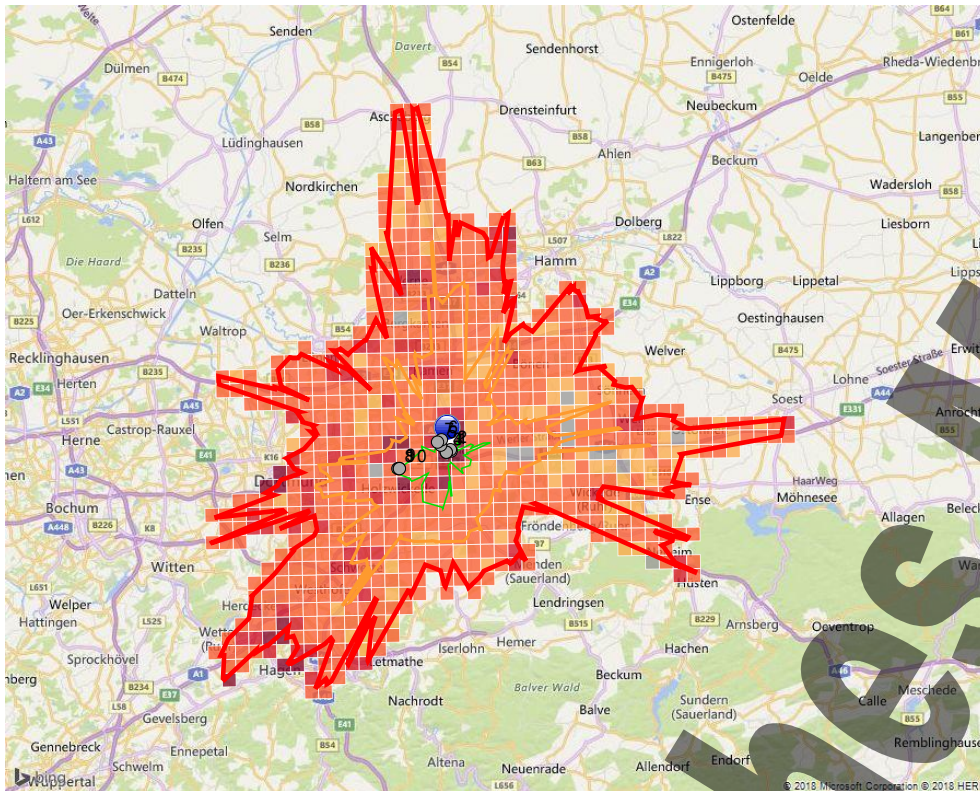
Erläuterung

Die **Einkaufswahrscheinlichkeit** gibt an, zu welchem Prozentsatz die Einwohner des Einzugsgebietes voraussichtlich an Ihrem Standort einkaufen werden. Die erste Tabelle gibt die Gesamtwahrscheinlichkeit des gesamten Einzugsgebietes für den Einkauf bei Ihnen an, die Einkaufswahrscheinlichkeiten für alle Wettbewerber in Summe ergibt 100%.

Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit den höchsten Einkaufswahrscheinlichkeiten. Diese Teilgebiete sind auch in der Karte unterschiedlich stark eingefärbt. Je **dunkler eine Teilfläche** ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass deren Einwohner an Ihrem Standort einkaufen und Sie dieses Gebiet mit einem **hohen Marktanteil** belegen können.

Die Einkaufswahrscheinlichkeit ist keine absolute Größe, sondern das abstrakte Ergebnis der Modellberechnung nach der Huff-Methode. Die Kernaussage ist: „**von wo kommen meine Kunden?**“; die Frage, wie viele es sein werden oder wie viel Umsatz durch diese erzielt werden kann, wird anschließend mit dem **Kunden- bzw. Umsatzpotenzial** (Umsatzpotenzial nur im Pluspaket) beantwortet.

Der Mehrwert der Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung der Konkurrenzsituation; das Kräftespiel zwischen Ihnen und Ihren Wettbewerbern wird sehr gut erkennbar.



Legende

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 7 Fahrminuten
- 14 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 0 - 0
- 0 - 0
- 0 - 35
- 35 - 73
- 73 - 853
- Teilfläche ohne Besiedlung

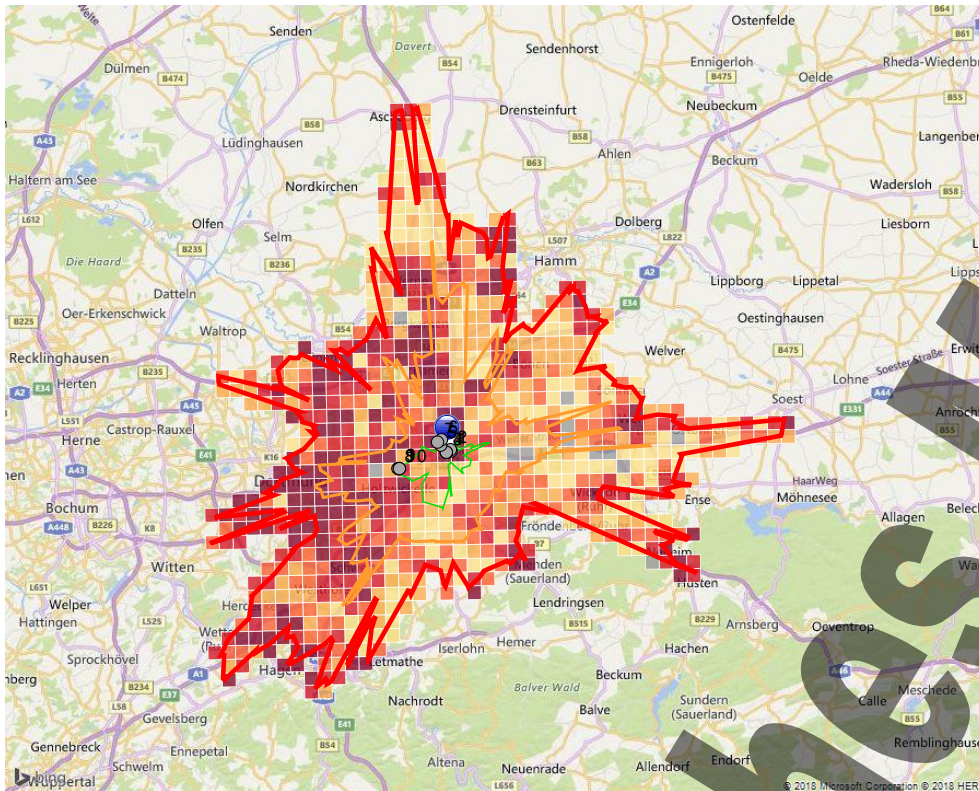
Kundenpotenzial für Ihren Standort - Tops

Kundenbindung Ihres Standortes		Kunden	Tops	Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Auto Mustermann		11.782	1	Kiefernweg (Unna)	853
			2	An der Katharinenkirche (Unna)	168
			3	Badstraße (Hagen)	166
			4	Nelkenstraße (Hagen)	126
			5	Zur Osterwiese 7-27 (Unna)	125
			6	Boeler Ring (Hagen)	108
			7	Kuhlmannstraße (Dortmund)	104
			8	Radbod (Hamm)	101
			9	Brandenburger Straße (Dortmund)	101
			10	Eibenstraße 5 (Holzwickede)	98
			11	Am Pfannenofen (Hagen)	96
			12	Kranenkamp (Unna)	96
			13	Alteheide (Unna)	87
			14	Lenaustraße 55 (Hagen)	86
			15	Ralph-Benatzky-Straße 14 (Dortmund)	85

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Auto Schlunz GmbH	800 m ²	2 Min
2	M. Mross	400 m ²	3 Min
3	Hülpert GmbH	2.000 m ²	4 Min
4	Hülpert VZ GmbH	2.000 m ²	4 Min
5	Ebbinghaus Automobile GmbH	1.400 m ²	5 Min
6	A.T.U Unna	600 m ²	5 Min
7	Autohaus Mürmann GmbH	1.000 m ²	6 Min
8	KFZ-Meisterbetrieb Rabelt	250 m ²	6 Min
9	Autohaus Kleine KG	800 m ²	6 Min
10	Heinen Automobile GmbH	1.200 m ²	6 Min

Erläuterung

Das Kundenpotenzial für Ihren Standort gibt an, wie viele potenzielle Kunden innerhalb Ihres Einzugsgebietes zu erwarten sind. Die Prognose wurde ermittelt aus der Einkaufswahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Einwohnerzahl**. Die erste Tabelle gibt das Kundenpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an. Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit dem höchsten Kundenpotenzial. Diese Teilgebiete sind auch in der Karte unterschiedlich stark eingefärbt. Je **dunkler eine Teilfläche** ist, desto höher ist Ihr Kundenpotenzial bzw. Ihr zu erwartender Marktanteil. Das **Kundenpotenzial** liefert eine **absolute Größe**. Die Kernaussage ist: „**von wo kommen die meisten Kunden?**“. Dies beantwortet aber nicht unbedingt die Frage „von wo kommt der meiste Umsatz?“, da es z.B. durchaus Teilflächen mit vorrangig wohlhabender Bevölkerung geben kann, die trotz geringem Kundenpotenzial (wenig Einwohner) ein hohes Umsatzpotenzial bieten können (wegen höherer Einkommen). Der Mehrwert der Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für Stammkundschaft**. Für einen gezielten und effizienten Werbemittelinsatz empfehlen wir Ihnen die Auswertung „**Umsatzpotenzial**“ aus dem **Pluspaket** des Online Standortcheck. Nutzen Sie **Frequenzbringer** (z.B. Ärzte) in den kundenstarken Gebieten als Multiplikatoren, indem Sie Flyer auslegen! **Sprechen Sie mit Ihrem Anzeigenblatt oder der örtlichen Agentur für Prospektverteilung vor Ort!** In der Regel ist es kostengünstig möglich, nur Ihre Top-Gebiete mit Flyern o.ä. zu versorgen. In diesem Fall kommen Aktionen in Frage, die besonders Ihre (potenzielle) Stammkundschaft ansprechen wird.



Legende

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 7 Fahrminuten
- 14 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 1 - 51
- 51 - 194
- 194 - 818
- 818 - 2.441
- 2.441 - 15.148
- Teilfläche ohne Besiedlung

Kundenpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Kundenbindung aller Wettbewerber		Kundenpotenzial	Tops		Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Auto Mustermann		969.126	1	Kuhlmannstraße (Dortmund)		15.148
			2	Brandenburger Straße (Dortmund)		14.510
			3	Markt (Dortmund)		12.629
			4	Berliner Straße (Dortmund)		12.318
			5	Hamburger Straße (Dortmund)		11.579
			6	Badstraße (Hagen)		11.377
			7	Tiefe Straße (Dortmund)		10.152
			8	An der Goymark (Dortmund)		9.316
			9	Nelkenstraße (Hagen)		8.634
			10	Höhfuhr (Dortmund)		8.524
			11	Luisenhoffnung (Dortmund)		7.725
			12	Radbod (Hamm)		7.309
			13	Weingartenstraße (Dortmund)		7.105
			14	Boeler Ring (Hagen)		6.901
			15	Nußbaumweg (Dortmund)		6.607

Erläuterung

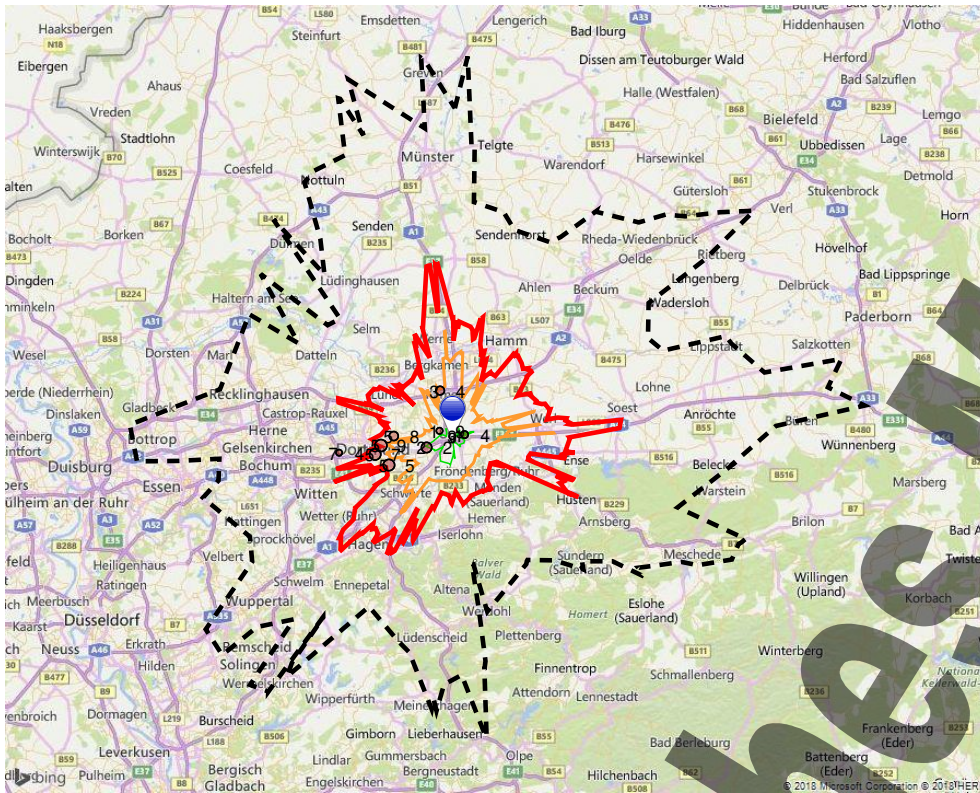
Das Kundenpotenzial für das **gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie viele zu erwartende Kunden **alle Wettbewerber in Summe** erwarten können. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abrufwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Einwohnerzahl**. Die erste Tabelle gibt das Kundenpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an.

Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit dem höchsten Kundenpotenzial. Diese Teilgebiete sind auch in der Karte unterschiedlich stark eingefärbt. Je **dunkler eine Teilfläche** ist, desto höher ist das gesamte **Kundenpotenzial für alle Wettbewerber**.

Auch hier liefert das Kundenpotenzial eine **absolute Größe**. Die Kernaussage ist: „**von wo kommen die meisten zusätzlichen Kunden?**“. Vergleichen Sie mit Seite 9 und finden Sie so **zusätzliche Kundenschwerpunkte**. Mit dieser Darstellung können Sie aber auch prüfen, ob Ihr Standort insgesamt günstig gewählt ist. Sinnvollerweise sind die stärksten Potenzialgebiete in Ihrer unmittelbaren Nähe und somit stärksten Kundenzone, also in oder nahe der inneren Zone des Einzugsgebietes.















Der Mehrwert dieser Kartendarstellung liegt also vor allem in der **Bewertung des Standortes für den Absatzmarkt** sowie in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für zusätzliche, vom Wettbewerb eroberte Kundschaft**.

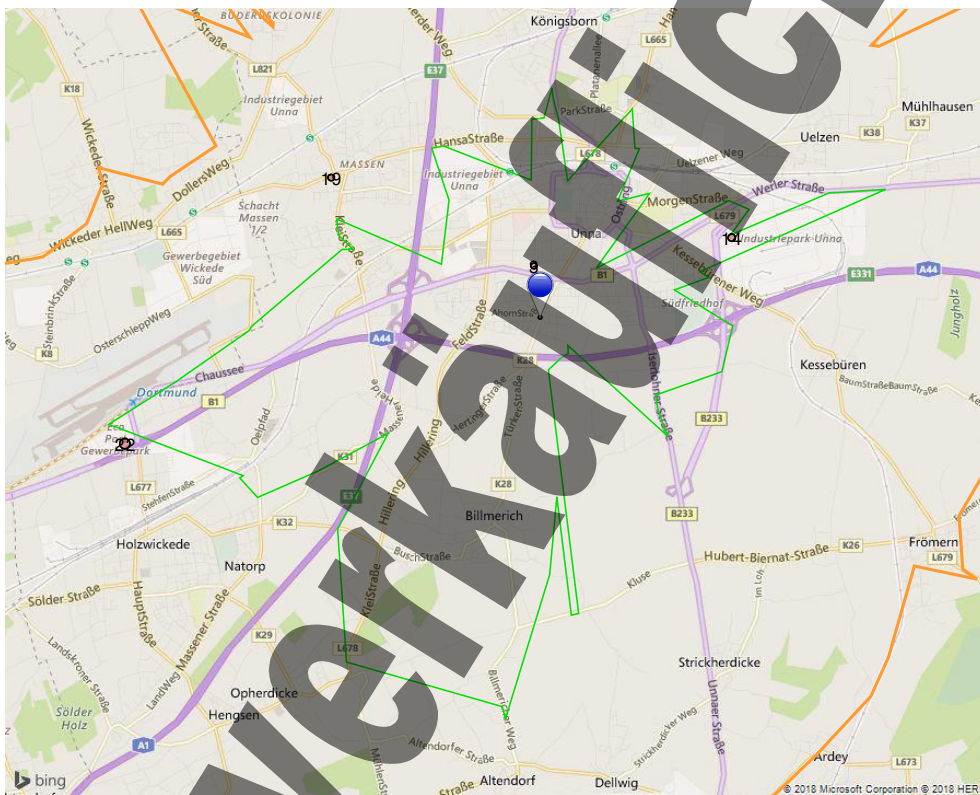
Für einen gezielten und effizienten Werbemitelesatz, der Ihnen noch genauer ermöglicht, diese Kundengruppe erfolgreich zu akquirieren, empfehlen wir Ihnen die Auswertung „**Umsatzpotenzial für alle Wettbewerber**“ aus dem **Pluspaket** des Online Standortcheck.



Marktanteile im gesamten Einzugsgebiet

Legende

-  Ihr Standort
-  Wettbewerber-ID
-  Standorte Ihrer Wettbewerber
-  Einzugsgebiet
-  7 Fahrminuten
-  14 Fahrminuten
-  20 Fahrminuten
-  40 Fahrminuten
-  Prognostizierter Marktanteil (%)
-  5
-  10
-  15
-  20
-  25



Marktanteile im Nahbereich des Standortes

Marktanteile der Wettbewerber in Ihrem Einzugsgebiet

Kundenbindung aller Wettbewerber	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Auto Mustermann	969.126

Standort	Fläche	Zeit	Kundenpotenzial	Marktanteil
Auto Mustermann	800 m ²	0,0 Min	11.782	1,22 %

Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Kundenpotenzial	Marktanteil
59	Hülpert AZ GmbH	2.000 m ²	19,1 Min	37.896	3,91 %
57	Hülpert GmbH	2.000 m ²	18,3 Min	35.732	3,69 %
55	Hülpert AZ GmbH	2.000 m ²	16,6 Min	35.729	3,69 %
22	PZ Dortmund GmbH	2.500 m ²	8,9 Min	32.632	3,37 %
58	Autoforum Hülpert GmbH	2.000 m ²	18,5 Min	28.519	2,94 %
34	Autoforum Hülpert GmbH	2.000 m ²	12,4 Min	27.398	2,83 %
14	Daimler AG Niederlassung Dortmund	1.700 m ²	7,0 Min	25.097	2,38 %
19	Wilhelm Jonas GmbH & Co. KG	1.500 m ²	8,2 Min	20.332	2,10 %
74	Hülpert VZ GmbH	2.000 m ²	24,1 Min	19.703	2,03 %
3	Hülpert GmbH	2.000 m ²	4,0 Min	19.212	1,98 %
4	Hülpert VZ GmbH	2.000 m ²	4,0 Min	19.212	1,98 %
18	Wilhelm Jonas GmbH & Co. KG	1.500 m ²	8,0 Min	19.018	1,96 %
11	Heinen Automobile GmbH	1.200 m ²	6,4 Min	18.619	1,92 %
26	Ebbinghaus Automobile GmbH	1.300 m ²	10,4 Min	18.534	1,91 %
5	Ebbinghaus Automobile GmbH	1.400 m ²	4,6 Min	18.362	1,89 %
21	Ebbinghaus Automobile GmbH	1.300 m ²	8,6 Min	18.344	1,89 %
29	Beyer Vertriebs GmbH	1.200 m ²	11,7 Min	18.023	1,86 %
10	Procar Automobile AG	1.500 m ²	6,4 Min	17.980	1,86 %
28	Autohaus Mürmann GmbH	1.500 m ²	11,5 Min	17.714	1,83 %
54	Wilhelm Jonas GmbH & Co. KG	1.500 m ²	16,5 Min	17.538	1,81 %
13	Beyer Vertriebs GmbH	1.200 m ²	7,0 Min	17.058	1,76 %
16	Beyer Vertriebs GmbH	1.200 m ²	7,0 Min	16.919	1,75 %
15	Autohaus Horst Beyer GmbH	1.200 m ²	7,0 Min	16.919	1,75 %
27	A.T.U Schwerte	600 m ²	10,7 Min	15.423	1,59 %
48	A.T.U Dortmund 6	600 m ²	14,9 Min	14.262	1,47 %
9	Autohaus Kleine KG	800 m ²	6,4 Min	12.948	1,34 %
42	Murmann Autoservice GmbH	1.200 m ²	14,1 Min	12.534	1,29 %
70	Autohaus Heinrich Rosier GmbH & Co. KG	1.900 m ²	22,5 Min	12.313	1,27 %
17	Auto Center Fischer	1.100 m ²	7,5 Min	11.971	1,24 %
36	Autohaus Jehrke GmbH	700 m ²	13,0 Min	11.785	1,22 %
60	A.T.U Dortmund 1	600 m ²	19,2 Min	11.608	1,20 %
61	Stellfeld & Ernst	800 m ²	19,3 Min	11.491	1,19 %
1	Auto Schlunz GmbH	800 m ²	2,0 Min	11.434	1,18 %
43	Carglass GmbH Dortmund	600 m ²	14,4 Min	11.382	1,17 %
38	Autohaus Kamen GmbH	900 m ²	13,4 Min	11.174	1,15 %
7	Autohaus Mürmann GmbH	1.000 m ²	6,0 Min	10.921	1,13 %
50	Autohaus Kamps Stammhaus GmbH & Co. KG	600 m ²	15,3 Min	10.512	1,08 %
49	Auto Kamps Stammhaus GmbH und Co. KG	600 m ²	15,1 Min	10.204	1,05 %
52	A.T.U Dortmund 3	600 m ²	15,8 Min	9.970	1,03 %
41	Autohaus Jörg Gerth e. Kfm.	600 m ²	13,6 Min	9.935	1,03 %
76	A.T.U Dortmund 5	600 m ²	27,9 Min	9.800	1,01 %
47	Eberhardt Automobile GmbH & Co KG	700 m ²	14,8 Min	9.770	1,01 %
30	A.T.U Kamen	600 m ²	11,8 Min	9.721	1,00 %
35	Autohaus Scheve GmbH	500 m ²	12,6 Min	9.653	1,00 %
64	A.T.U Hamm 2	600 m ²	19,7 Min	9.163	0,95 %
67	A.T.U Lünen	600 m ²	22,0 Min	8.788	0,91 %
46	Pit-Stop Auto Service GmbH	450 m ²	14,8 Min	8.771	0,91 %
33	Autohaus am Funkturm / Heidingsfelder & Meißner	500 m ²	12,4 Min	8.590	0,89 %
51	A.T.U Werl	600 m ²	15,5 Min	8.571	0,88 %
62	A.T.U Arnsberg	600 m ²	19,4 Min	8.557	0,88 %
6	A.T.U Unna	600 m ²	5,5 Min	8.541	0,88 %
56	A.T.U Bergkamen	600 m ²	18,0 Min	8.083	0,83 %
53	Pit-Stop Auto Service GmbH	450 m ²	16,5 Min	7.976	0,82 %
75	A.T.U Dortmund 4	600 m ²	26,5 Min	7.706	0,80 %
66	A.T.U Menden	600 m ²	21,9 Min	7.398	0,76 %
32	Autohaus Weber GmbH & Co. KG	400 m ²	12,3 Min	7.156	0,74 %
65	Kurler Auto Service	350 m ²	20,8 Min	6.866	0,71 %
37	Auto-Point	500 m ²	13,2 Min	6.823	0,70 %
24	Horst Wagner GmbH	350 m ²	10,0 Min	6.346	0,65 %
39	Automobilservice Plieth	350 m ²	13,5 Min	6.264	0,65 %
68	Autohaus Heinz-Werner Welchert	900 m ²	22,1 Min	5.970	0,62 %
77	A.T.U Dortmund 2	600 m ²	28,9 Min	5.699	0,59 %
73	A.T.U Iserlohn	600 m ²	23,6 Min	5.511	0,57 %



Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Kundenpotenzial	Marktanteil
40	AC Kamen	350 m ²	13,5 Min	5.018	0,52 %
44	Autohaus Ebmeyer	400 m ²	14,4 Min	4.791	0,49 %
2	M. Mross	400 m ²	3,3 Min	4.743	0,49 %
8	KFZ-Meisterbetrieb Rabelt	250 m ²	6,2 Min	4.696	0,48 %
25	Heisel & Heiner Th. Jende GmbH & Co. Kfz KG	400 m ²	10,2 Min	4.684	0,48 %
31	Kollmer GmbH	300 m ²	12,1 Min	4.647	0,48 %
71	Autohaus Möller GmbH	600 m ²	22,6 Min	4.400	0,45 %
72	Pit-Stop Auto Service GmbH	450 m ²	22,9 Min	4.256	0,44 %
78	A.T.U Hamm 1	600 m ²	30,6 Min	4.170	0,43 %
63	FTJ Fahrzeugtechnik Jörges	300 m ²	19,4 Min	3.785	0,39 %
23	Auto-Werkstatt Rabe	300 m ²	9,6 Min	3.743	0,39 %
12	Kfz Werkstatt Wilfried Schlieff GmbH	250 m ²	6,4 Min	3.408	0,35 %
20	SB-Tankstelle Özlem Köse	150 m ²	8,3 Min	3.294	0,34 %
45	G. Hopp Kfz.-Meisterwerkstatt	300 m ²	14,6 Min	2.890	0,30 %
69	Autohaus Leineweber Inh. Theodor Leineweber	400 m ²	22,4 Min	2.741	0,28 %
	Summe eigene Marke			0	0,00 %

Szenario: Einzugsgebiet ohne neuen Standort

Nr.	Wettbewerber der eigenen Marke im Einzugsgebiet	Fläche	Zeit	Kundenpotenzial	Kannibalisierungsquote
	Summe eigene Marke			0	0,00 %

Erläuterung

Die Darstellung der **Marktanteile der Wettbewerber** gibt an, wie hoch der Anteil am zu erwartenden **Kunden im gesamten Einzugsgebiet** ausfallen kann. Die Prognose wurde ermittelt aus dem nunmehr auf alle Wettbewerber bezogenen **Kundenpotenzial für das gesamte Einzugsgebiet** (Seite 10). Auch hier wird nur das **lokale Kundenpotenzial** ohne Kaufkraftzufluss betrachtet.

Die erste Tabelle gibt wieder das Kundenpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an.

In der Karte symbolisieren größere Kreise einen höheren Marktanteil, in der großen Tabelle können Sie die exakten Werte Ihres Standortes und Ihrer Konkurrenten ablesen.

Die Kernaussagen sind: „**wer ist mein stärkster Wettbewerber in meinem Einzugsgebiet?**“ und „**ist mein Marktanteil in meinem Einzugsgebiet ausreichend?**“. Hinterfragen Sie auffällig hohes Kundenpotenzial und Marktanteile der Konkurrenten. Ursache kann z.B. ein ungünstig gewählter eigener Standort in Bezug auf den Absatzmarkt sein (zu große Entfernung zu den Potenzialgebieten, siehe auch Seite 10).

Der Mehrwert dieser Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung Ihrer **Position gegenüber Ihren Wettbewerbern**.

Beachten Sie aber, dass die Modellberechnung keine Unterschiede der Art und Weise der Geschäftsführung vornimmt. Mit entsprechendem Engagement im Eroberungswettbewerb, z.B. durch gezielten Einsatz von Werbung in die Potenzialgebiete der Konkurrenten, kann der **Marktanteil deutlich erhöht** werden!

Unverkäuflich

Definition

Als Frequenzbringer werden Kundenmagnete bezeichnet, die zahlreiche Kunden aus unterschiedlichen Käufergruppen anziehen und somit Kundenströme erzeugen.

Für die umliegenden, für sich allein genommen weniger stark frequentierten Geschäfte ergeben sich hieraus meist wertvolle Mitnahmeeffekte.

- Frequenzbringer haben eine wichtige Funktion im Branchenmix, indem sie Kaufkraft binden und Mitnahmeeffekte für anliegende Geschäfte erzeugen.
- Je nach Größe einer Stadt und der Struktur des Einzelhandelsbesatzes kann ein Frequenzbringer ganz unterschiedlich definiert sein. Klassische Frequenzbringer sind Kauf- und Warenhäuser mit einem breiten und/oder tiefen Warensortiment und mit einer relativ großen Verkaufsfläche. Aber auch größere Filialisten, Fachmärkte und Parkhäuser besitzen in Klein- und Mittelstädten eine derartige Funktion.
- Neben Handelseinrichtungen können auch Freizeit-, Dienstleistungs- oder Kultureinrichtungen als Frequenzbringer fungieren. Aber auch Wochenmärkte, Cafés, Parkhäuser oder Bushaltestellen können als innerstädtische Anziehungspunkte erhöhte Frequenzen (Kundenströme) für ihren Standort erzeugen.
- Die Ansiedlung von großflächigen Frequenzbringern, wie Einkaufszentren allein, ist noch keine Garantie für die Wiederbelebung eines Geschäftszentrums. Ist (beispielsweise aufgrund eines langjährigen Investitionsstaus) der ortsansässige Einzelhandel nicht konkurrenzfähig, können die Auswirkungen auch unabhängig vom Centerkonzept negativ für den gesamten Einzelhandelsstandort Innenstadt ausfallen.

Vom Verlust eines Frequenzbringers sind vorwiegend Klein- und Mittelstädte betroffen, da sich gerade hier der Ersatz oder die Nachnutzung als sehr schwierig erweist. Neben dem Wegfall kann auch eine Verlagerung eines Frequenzbringers erhebliche Auswirkungen haben: Die Passantenströme am Standort werden geringer, die Umsätze im Einzelhandel gehen zurück und die Kaufkraftbindung der Innenstadt nimmt ab.

Seit einigen Jahren werden großflächige Frequenzbringer, wie Einkaufszentren, zunehmend nicht mehr in Randgebieten, sondern an innerstädtischen Standorten angesiedelt. Wesentliche stadtentwicklungspolitische Strategie hierbei ist die Belebung der Innenstädte. Der gewünschte Effekt, dass der Gesamtstandort Innenstadt von der Ansiedlung und den neu gewonnenen Kundenströmen profitiert, kann jedoch nur dann eintreten, wenn der Frequenzbringer nicht bloß in räumlicher Nähe zur Innenstadt liegt, sondern wirklich in diese integriert ist. Dies trifft insbesondere für Einkaufszentren zu.

(Quelle: Deutsches Seminar für Städtebau und Wirtschaft, 2009)

Erläuterung

Dieser Ergebnisbericht der Standortanalyse zeigt Infrastruktureinrichtungen und Frequenzbringer auf, wobei den letztgenannten eine Doppelfunktion zugewiesen wird.

Während die Infrastruktureinrichtungen nur als solche zur besseren Erreichbarkeit verstanden werden, also als reine „Kunden-Zubringer“, werden die hier als Frequenzbringer bezeichneten Einrichtungen nicht nur als **Kundenmagneten**, sondern auch als mögliche **Kooperations- und Werbepartner** für eine aktive, strategische Marktbearbeitung verstanden.

In jedem Fall dient die Visualisierung der Frequenzbringer der **Identifizierung von Einzelhandelszentren**, die eine hohe Anziehungskraft ausüben.

Prüfen Sie, welcher Frequenzbringer auf Ihre Zielgruppe die höchste Anziehungskraft ausübt und gleichzeitig in einem Teilgebiet mit hohem Umsatzpotenzial zu finden ist (siehe Seite (in diesem Paket nicht enthalten), „Umsatzpotenzial für Standort "Auto Mustermann"", **nur Pluspaket**). Dort macht eine gezielte Kundenansprache über Werbematerialien besonders Sinn. Lesen Sie die Erläuterungen auf den folgenden Seiten, um entsprechende Tipps zu erhalten.

Folgende Infrastruktureinrichtungen und Frequenzbringer werden dargestellt:

Infrastruktur – Öffentliche Parkmöglichkeiten

Infrastruktur – ÖPNV

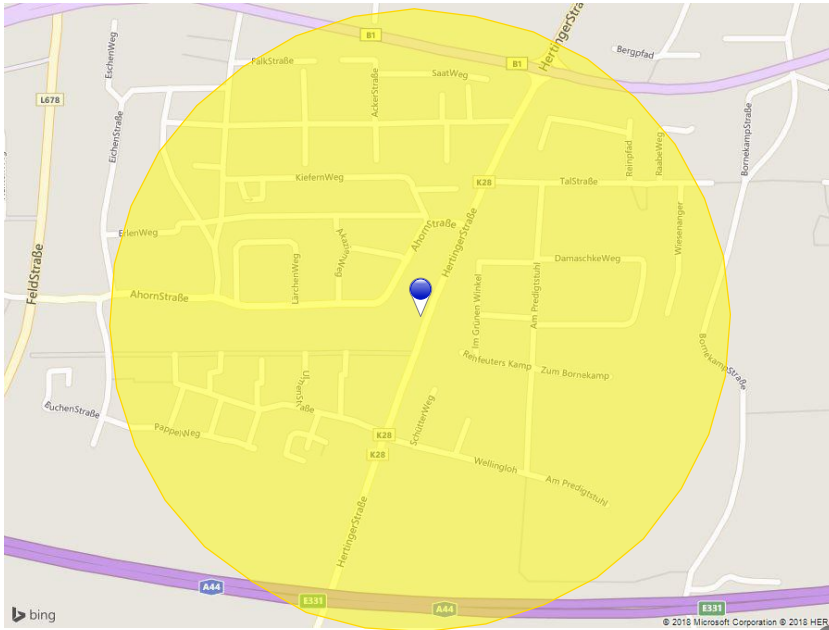
Frequenzbringer – Einkaufszentren, Warenhäuser und Supermärkte

Frequenzbringer – Gastronomie

Frequenzbringer – Behörden

Besatz - Reifenhandel

Besatz - Tankstellen



Legende



Ihr Standort
Öffentliche Parkmöglichkeit-ID
Öffentliche Parkmöglichkeit
Umkreis von 500m

Liste der öffentlichen Parkmöglichkeiten (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

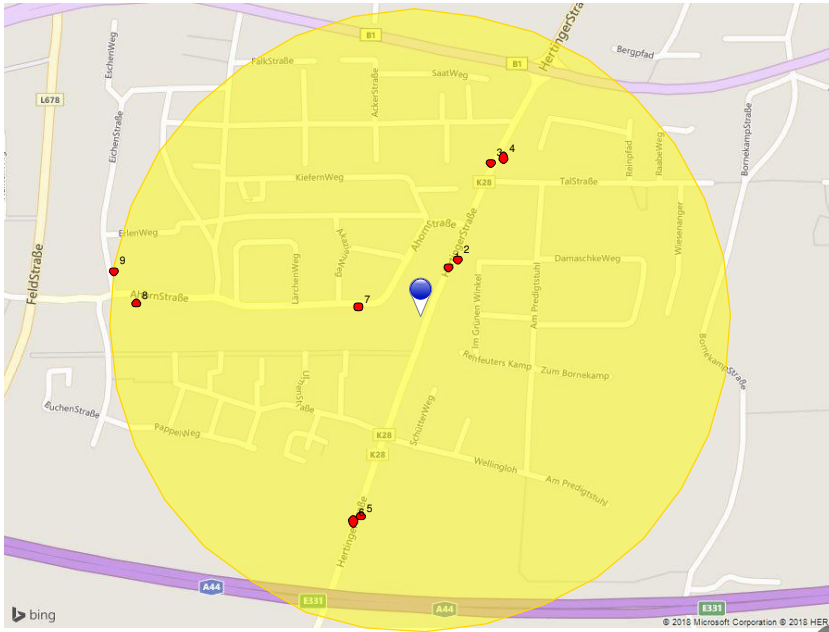
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
Kein Eintrag im Einzugsgebiet							

Erläuterung

Die Parkmöglichkeiten, insbesondere im inneren Einzugsgebiet, sind besonders wichtig für Ihre Erreichbarkeit per PKW. Auch wenn Ihre Sortimente dem kurzfristigen Bedarf zuzuordnen sind, werden Sie einen definierten Kundenanteil haben, der den PKW nutzt, um zu Ihnen zu gelangen. Von daher sollten die Entfernungen zwischen den Parkmöglichkeiten und Ihrem Standort generell möglichst gering sein. Für die zusammenfassende Bewertung der infrastrukturellen Standortfaktoren (Seite 22) wird daher nur das Vorhandensein von Parkmöglichkeiten im inneren Einzugsgebiet positiv bewertet.

Diese Auflistung enthält keine Straßenparkbuchten und in der Regel auch keine Privatparkplätze des Einzelhandels oder sonstigen privaten Institutionen, sondern nur öffentlich zugängliche Parkplätze, Parkhäuser und Tiefgaragen.

Unverkäufliches Muster



Legende



Ihr Standort
Haltestelle-ID
Haltestelle
Umkreis von 500m

Liste der Haltestellen (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

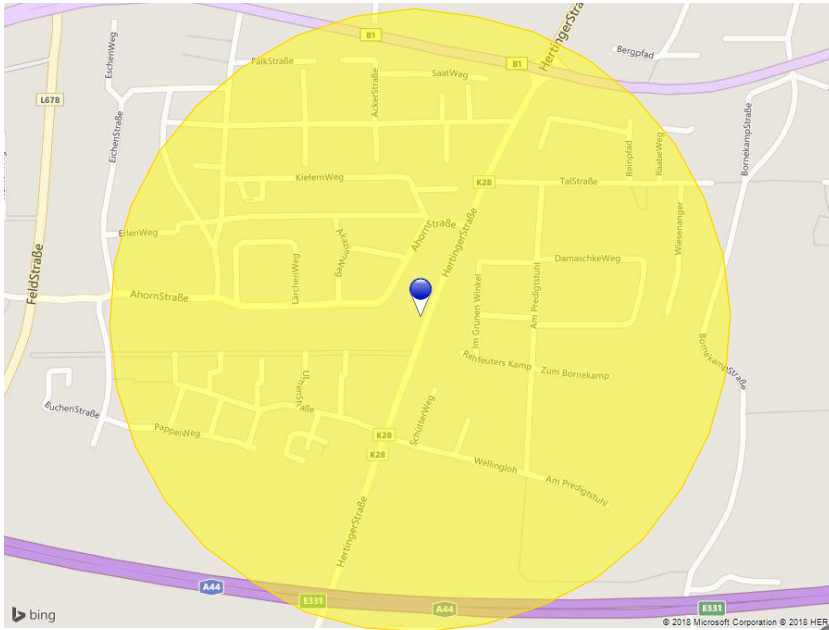
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Bushaltestelle Kiefernweg	Im Grünen Winkel 3A	59423	Unna	innere	0,1 km	1,2 Min
2	Bushaltestelle Kiefernweg	Im Grünen Winkel 3A	59423	Unna	innere	0,1 km	1,4 Min
3	Bushaltestelle Talstraße	Hertingerstraße 87	59423	Unna	innere	0,3 km	3,3 Min
4	Bushaltestelle Talstraße	Hertingerstraße 85	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
5	Bushaltestelle Wellingloh	Hertingerstraße 118	59423	Unna	innere	0,3 km	3,8 Min
6	Bushaltestelle Wellingloh	Hertingerstraße 123	59423	Unna	innere	0,3 km	4,0 Min
7	Bushaltestelle Tenne	Ahornstraße 13	59423	Unna	innere	0,4 km	4,9 Min
8	Bushaltestelle Ahornstraße	Ahornstraße 46	59423	Unna	innere	0,7 km	8,4 Min
9	Bushaltestelle Ahornstraße	Ahornstraße 37	59423	Unna	innere	0,7 km	8,5 Min

Erläuterung

Die Haltestellen, insbesondere im inneren Einzugsgebiet, sind besonders wichtig für Ihre Erreichbarkeit per ÖPNV. Auch wenn Ihre Sortimente dem kurzfristigen Bedarf zuzuordnen sind, werden Sie einen definierten Kundenanteil haben, der den ÖPNV nutzt, um zu Ihnen zu gelangen. Von daher sollten die Entfernungen zwischen den Haltestellen und Ihrem Standort generell möglichst gering sein. Für die zusammenfassende Bewertung der infrastrukturellen Standortfaktoren (Seite 22) wird daher nur das Vorhandensein von Haltestellen im inneren Einzugsgebiet positiv bewertet.

Über Ihre Eigenschaft hinaus, Frequenzbringer zu sein, können Haltestellen auch immer als Werbepattformen dienen. Zum einen sind wartende Personen an Haltestellen in unmittelbarer Nähe zu Ihrem Standort für Ihr Sortiment zu interessieren, zum anderen können Sie z.B. durch großflächige Plakatwerbung direkt an der Haltestelle auf sich aufmerksam machen. Ein möglicher Anbieter von derartigen Werbeflächen ist z.B. die Deutsche Plakatunion.





Legende



Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

Liste der Einkaufszentren, Warenhäuser und Supermärkte (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
Kein Eintrag im Einzugsgebiet							

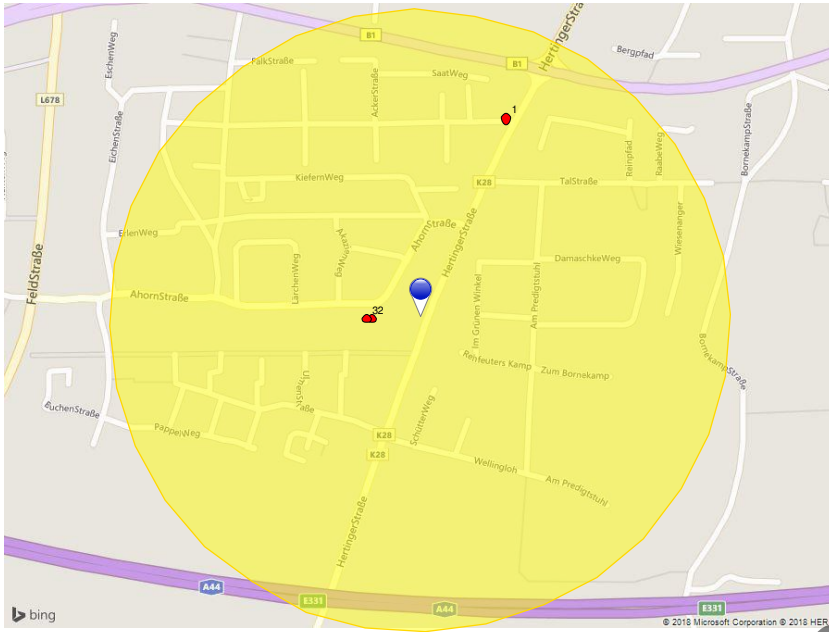
Erläuterung

Warenhäuser sowie insbesondere Shopping Center und Shopping Malls sind die Frequenzbringer schlechthin.

Ebenso wie die Shopping Center und Shopping Malls mit ihrem großen Spektrum an Sortimentsvielfalt (auch spezialisierter Einzelhandel) üben die Warenhäuser, Supermärkte und Discounter mit ihren umfassenden, aber in der Regel nicht besonders spezialisierten Sortimenten eine große Anziehungskraft aus.

Insbesondere der spezialisierte Einzelhandel sowie spezialisierte, stationäre Dienstleistungen können von Warenhäusern, Supermärkten und Discountern im Umfeld profitieren, da komplementäre Bedürfnisse befriedigt werden. Supermärkte und Discounter bedienen den kurzfristigen Bedarf und bedingen daher in jedem Fall eine hohe Passantenfrequenz über den gesamten Tag.

Unverkäufliches Muster



Legende



Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

Liste der Gastronomie-Standorte (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Südstadt-Grill	Hertingerstraße 81	59423	Unna	innere	0,4 km	4,3 Min
2	Meisterdöner	Ahornstraße 16	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
3	Pizza Karo	Ahornstraße 16	59423	Unna	innere	0,4 km	4,8 Min

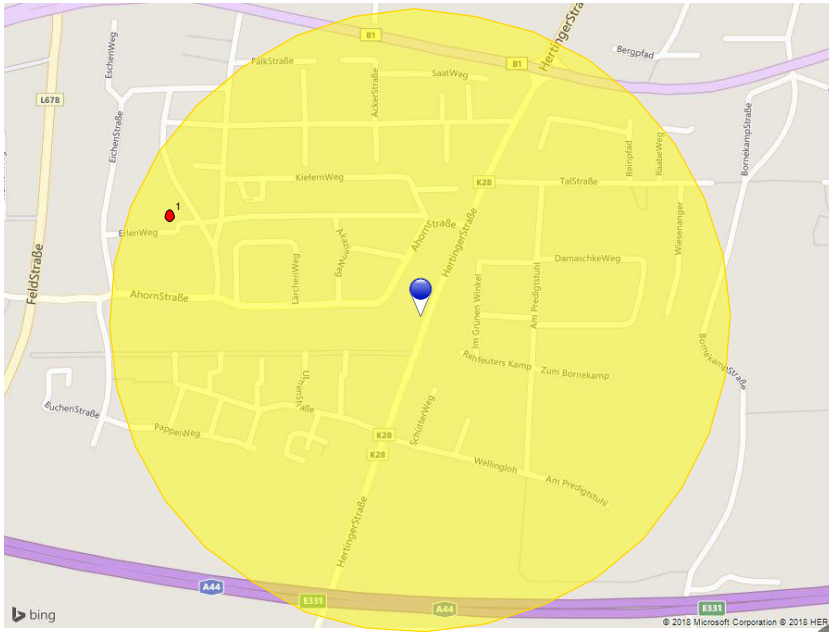
Erläuterung

Gastronomische Einrichtungen sind für den Einzelhandel und stationäre Dienstleistungen hauptsächlich als Kundenmagneten zu sehen. Es ist zu beobachten, dass das Einkaufserlebnis mehr und mehr mit einem Imbiss oder „Essen gehen“ verbunden wird.

Cafés und Imbisse werden insbesondere nachmittags und mittags frequentiert. Diese Frequenzbringer eignen sich auch für die Auslage von zielgruppenorientierten Flyern o.ä.

Mit Hilfe der Karte können Sie insbesondere Anhäufungen, die auf eine hohe Passantenfrequenz hinweisen, deutlich lokalisieren.

Unverkäufliches Muster



Legende



Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

Liste der Behörden (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

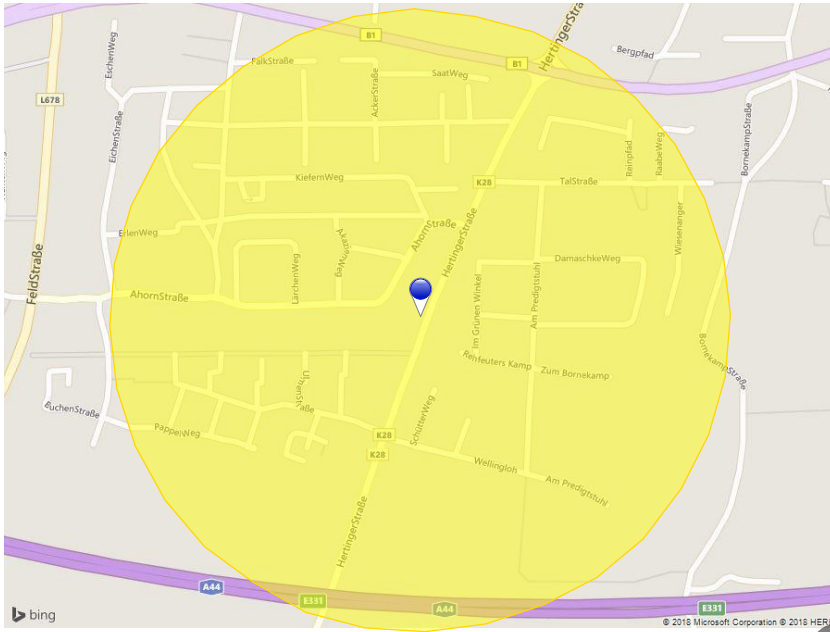
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Stadteilzentrum Süd	Erlenweg 10	59423	Unna	innere	0,6 km	7,6 Min

Erläuterung

Behörden bringen vor allem zur Tageszeit Passantenfrequenzen mittlerer und älter Bevölkerungsgruppen. Interessant sind aber nicht nur die „Kunden“ der Behörden, sondern auch deren Mitarbeiter, die besonders vor und nach Dienstschluss sowie in der Mittagspause in ihrer unmittelbaren Umgebung konsumieren.

Wenn Sie Ihre Zielgruppe insbesondere in Behörden finden, können diese evtl. nach Vereinbarung genutzt werden, um Flyer o.ä. auszulegen.

Unverkäufliches Muster



Legende

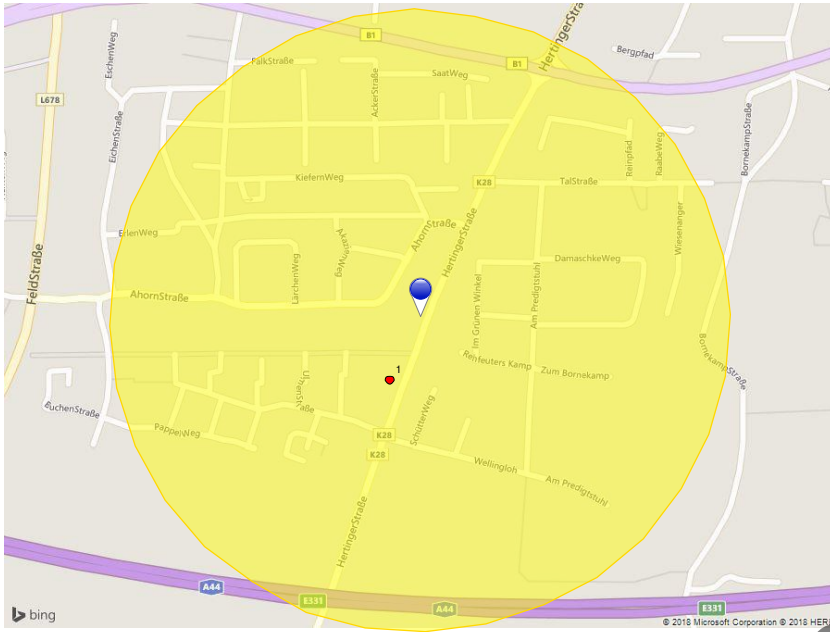


Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

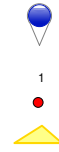
Reifenhändler (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
Kein Eintrag im Einzugsgebiet							

Unverkäufliches Muster



Legende

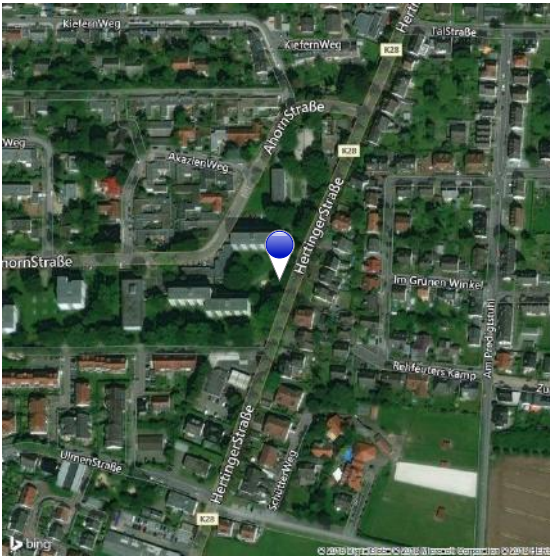


Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

Tankstellen (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Total	Hertingerstr. 113	59423	Unna	innere	0,1 km	1,3 Min

Unverkäufliches Muster



Die **Standortfaktoren** sind die für die Standortwahl maßgeblichen Einflussgrößen, die sich aus den gegebenen Sachverhalten und Bedingungen ergeben, d.h. sie beschreiben die Ausstattung des Standortes mit bestimmten Merkmalen (Quelle: IHK München, 2008).

Dieser **Standortcheck** liefert Ihnen bei weitem nicht alle Standortfaktoren, die Sie für eine Standortentscheidung kennen müssen. Es sind aber vor allem die Standortfaktoren enthalten, die Sie ohne ansonsten komplexe, zeit- und kostenintensive Untersuchungen nicht bestimmen könnten, nämlich die **abgabeorientierten** und vor allem die wichtigsten **absatzorientierten Standortfaktoren** am Makro- und insbesondere am Mikrostandort.

Insbesondere, wenn Sie diesen Standortcheck für die Optimierung eines bestehenden Standortes nutzen, bietet Ihnen die räumliche Differenzierung innerhalb Ihres Einzugsgebietes ein einmaliges Instrument zur **Effizienzsteigerung**.

Für eine **Standortentscheidung** empfehlen wir Ihnen, die unten aufgelisteten Standortfaktoren in Ihre eigene Bewertungsmatrix mit weiteren relevanten Faktoren, die den **Standortanforderungen Ihres Unternehmens** entsprechen, zu kombinieren und dann eine abschließende Bewertung durchzuführen.

Zusammenfassende Bewertung der Standortfaktoren

Makro-Analyse (Umland und Gemeinde)

Kategorie		Merkmal	Wert	Bewertung
Beschaffungsorientierte Standortfaktoren	Verkehrsanbindung für Anlieferung	Zentrenreichbarkeit	hoch	+
Absatzorientierte Standortfaktoren	Absatzpotenzial	Zentrenreichbarkeit	hoch	+
		Bevölkerungsdichte	hoch	+
	Ertragspotenzial	Einkünfte je Steuerpflichtigem(r)	hoch	+
Arbeitsorientierte Standortfaktoren	Arbeitsmarkt	Arbeitslosenquote	hoch	-
Abgabeorientierte Standortfaktoren	Steuern	Grundsteuer B	hoch	-
		Gewerbesteuer	hoch	-
Infrastrukturelle Standortfaktoren	Verkehrsanbindung für Kunden	Zentrenreichbarkeit	hoch	+

Mikro-Analyse (Einzugsgebiet und Standort)

Kategorie		Merkmal	Wert	Bewertung
Absatzorientierte Standortfaktoren	Umsatzpotenzial	Index der allgemeinen Kaufkraft im inneren Einzugsgebiet	hoch	+
		Zentralitätsindex im inneren Einzugsgebiet	hoch	+
Infrastrukturelle Standortfaktoren	Erreichbarkeit	Öffentliche Parkplätze in 400m Umkreis	nein	-
		Haltestellen in 400m Umkreis	ja	+

Erläuterung

Die Standortfaktoren werden für den Großraum (Makro-Analyse) und für den unmittelbaren Wirkungsbereich (Mikro-Analyse) dargestellt. Normalerweise wird zuerst die Makro-Analyse für die Prüfung der grundsätzlichen Standorteignung und anschließend die Mikroanalyse für die Ermittlung des exakten Standortes vorgenommen. Es kann aber, z.B. je nach Spezialisierungsgrad des Geschäftsmodells auch Ausnahmen davon geben, sodass bestimmte Makro-Faktoren in den Hintergrund treten.

Die Ausprägung eines Wertes für ein Standortfaktor-Merkmal richtet sich in der Regel nach dem Vergleichswert für die Bundesrepublik Deutschland.

Die Zentrenreichbarkeit ist hoch in den Zentralräumen, mittel in den Zwischenräumen und niedrig in den Peripherieräumen.

Bevölkerungsdichte und Einkommen sind hoch, wenn diese Werte über dem Bundesschnitt liegen.

Arbeitslosenquote, Grundsteuer B und Gewerbesteuer sind niedrig, wenn diese Werte unter dem Bundesschnitt liegen.

Die Indizes des Umsatzpotenzials am Standort sind hoch, wenn diese über dem Bundesschnitt liegen (>100).

Die Erreichbarkeit wird positiv bewertet, wenn Parkplätze oder Haltestellen jeweils in ca. fünf Gehminuten Umkreis (400 m) um den Standort vorhanden sind.