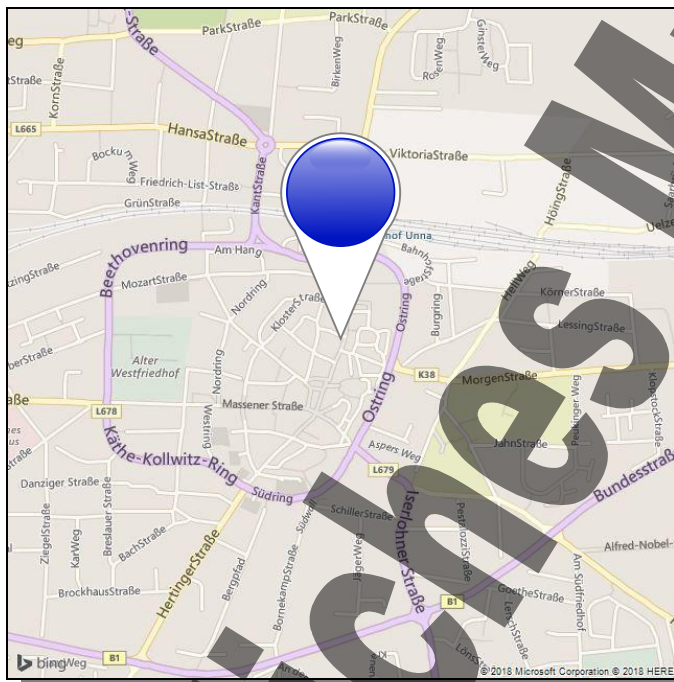


# Standortcheck für das Objekt Rossmann



Bahnhofstr 18  
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, aus 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.

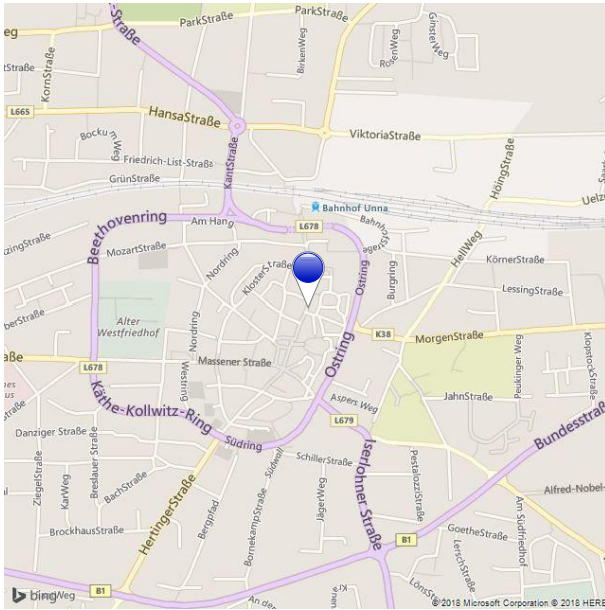
**gb consite GmbH**  
Mittenheimer Straße 58  
85764 Oberschleißheim

**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

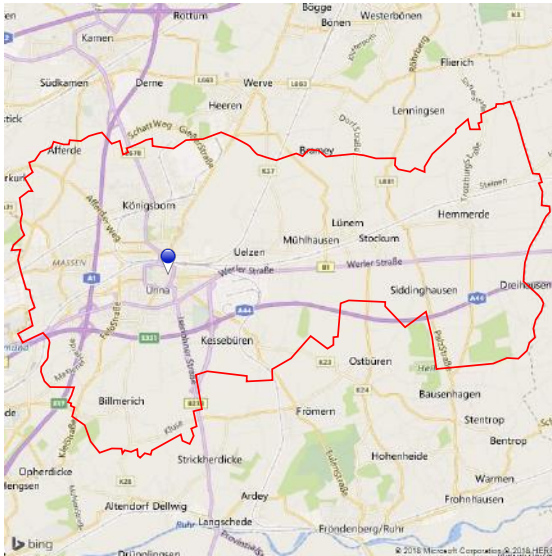
Fon: +49-89-30905297-0  
Fax: +49-89-30905297-9  
E-Mail: info@gbconsite.de  
Internet: www.gbconsite.de



Objekt	Rossmann
Adresse	Bahnhofstr 18 59423 Unna
Geschäftsart	Einzelhandel
Branche	Haus, Bauen, Garten, Heimwerken
Sortiment	Wasch-, Putz-, Reinigungsmittel Gesundheits-, Körperpflege, Drogerie Drogerieartikel; kosmet. Erzeugnisse, Körperpflegemittel (ohne Naturkosmetik); Naturkosmetik
Fläche	600 m <sup>2</sup>
Analyse-ID	13717
Anmeldename	michael.terwesten@gbconsite.de
Paket	Plus
PayPal Transaktions ID	
Preis	(inkl. MwSt.)
Datum	18.04.2018

Inhaltsverzeichnis

Titel	Seite
Inhalt	2
<b>1. Marktcharakteristik</b>	
Ihr Standort Rossmann in Unna	3
Ihr Einzugsgebiet zu Standort "Rossmann"	4
Wettbewerber im Einzugsgebiet zu Standort "Rossmann"	5
<b>2. Potenzialprognosen</b>	
Wahrscheinlichkeit, dass am Standort "Rossmann" eingekauft wird	8
Ihr Kundenpotenzial für Standort "Rossmann"	9
Gesamtes Kundenpotenzial für alle Marktteilnehmer	10
Ihr Umsatzpotenzial für Standort "Rossmann"	11
Gesamtes Umsatzpotenzial für alle Marktteilnehmer	12
Prognose der Marktanteile der Wettbewerber im Einzugsgebiet	13
<b>3. Kundenmagnete und Kooperationspartner</b>	
Infrastruktur und Frequenzbringer – Definition und Erläuterungen	16
Infrastruktur – Öffentliche Parkmöglichkeiten	17
Infrastruktur – ÖPNV	18
Frequenzbringer – Einkaufszentren, Warenhäuser und Supermärkte	19
Frequenzbringer – Gastronomie	20
Frequenzbringer – Bildungseinrichtungen	21
Frequenzbringer – Behörden	22
Frequenzbringer – Bäckereien und Konditoreien	23
Frequenzbringer – Sport und Fitness	24
Frequenzbringer – Ärzte	25
Frequenzbringer – Apotheken	26
Frequenzbringer – Banken und Geldautomaten	27
Standortcheck – Zusammenfassung	28



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 km<sup>2</sup>. 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 km<sup>2</sup> um ein Vielfaches höher als diejenigen des äußeren Zentralraums mit rund 500 Einwohnern je km<sup>2</sup> 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 %	<b>-0,45 %</b>
	Anteil der 15-65 jährigen	64,86 %	65,71 %	<b>-0,85 %</b>
	Anteil der über 65 jährigen	22,35 %	21,05 %	<b>+1,30 %</b>
	Einkünfte je Steuerpflichtigem(r)	33.460,22 €	32.284,81 €	<b>+3,64 %</b>
	Bevölkerungsdichte [Einwohner/km <sup>2</sup> ]	667	230	<b>+190,30 %</b>
	Zuwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung	7,88 %	7,82 %	<b>+0,06 %</b>
Abwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung		6,81 %	6,43 %	<b>+0,38 %</b>
	gesamt	21.660	30.604.587	0,0708 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	Bezogen auf 15-65 Jährige	56,50 %	56,68 %	<b>-0,18 %</b>
	Ausländer von gesamt	6,34 %	8,84 %	<b>-2,50 %</b>
	Beschäftigtendichte [Beschäftigte/km <sup>2</sup> ]	244,58	85,63	<b>+185,63 %</b>
Arbeitslose	gesamt	2.177	2.690.975	0,0809 %
	Bezogen auf 15-65 Jährige	5,68 %	4,98 %	<b>+0,69 %</b>
	Ausländer von gesamt	18,93 %	23,39 %	<b>-4,46 %</b>
Landwirtschaft	Betriebe gesamt	100	374.514	0,0267 %
	Betriebe bezogen auf 1000 Einwohner	1,69	4,56	<b>-62,88 %</b>
	Anteil landwirtschaftlicher Nutzfläche	64,35 %	51,57 %	<b>+12,78 %</b>
Verarbeitendes Gewerbe	Betriebe gesamt	43	45.406	0,0947 %
	Beschäftigte bezogen auf Gesamtbevölkerung	6,60 %	7,45 %	<b>-0,85 %</b>
	Beschäftigte bezogen auf 15-65 Jährige	10,18 %	11,34 %	<b>-1,16 %</b>
Gebäude	gesamt	13.410	18.110.835	0,0740 %
	Wohnungen	29.248	40.318.513	0,0725 %
	durchschn. Wohnfläche [m <sup>2</sup> ]	84,77	85,00	<b>-0,23 %</b>
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	<b>-85,07 %</b>
	gesamt	307	389.167	0,0789 %
bezogen auf 1000 Einwohner		5,19	4,74	<b>+9,67 %</b>
	Steuern und steuerähn. Einnahmen je Einw.	Keine Angabe	967,30 €	<b>Keine Angabe</b>
Gewerbesteuerhebesatz		470 %	399 %	<b>71 %</b>
	Grundsteuer B	762 %	455 %	<b>307 %</b>
	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.

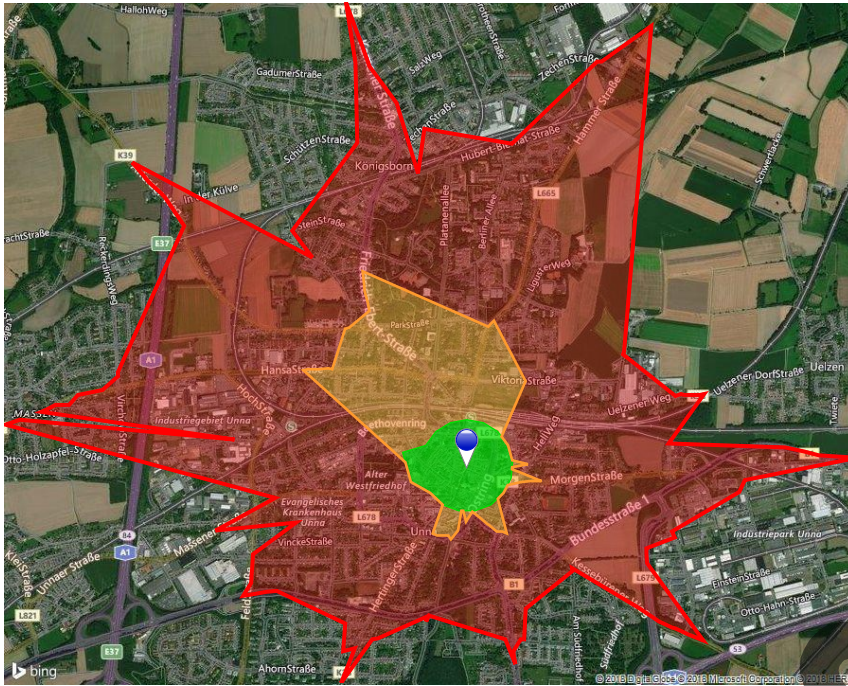
Alle Faktoren, die im Zusammenhang mit den Einwohnern stehen, geben auch wichtige Hinweise auf die zu erwartende **Zielgruppe** an Ihrem Standort! Einen wichtigen **Kostenfaktor** stellen die Gewerbesteuern dar. Oben stehende Tabelle zeigt den Gewerbesteuerhebesatz sowie die Grundsteuer B (für Eigentümer 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](http://www.verivox.de).





Legende

-  Ihr Standort
-  4 Fahrminuten
-  7 Fahrminuten
-  10 Fahrminuten

Marktinformationen für Ihr Einzugsgebiet

Merkmal	4 Minuten	7 Minuten	10 Minuten	Einzugsgebiet	BRD
Einwohner	3.269	6.725	25.611	35.605	81.197.537
Büroarbeitsplätze	2.957	2.224	6.098	11.280	18.302.765
Bevölkerungsdichte [Einwohner/km²]	5.094	2.994	1.819	2.098	230
Anteil der 0-15 jährigen [%]	5,69	7,95	11,71	10,43	11,71
Anteil der 15-25 jährigen [%]	12,93	9,24	9,01	9,43	9,49
Anteil der 25-50 jährigen [%]	33,05	32,67	27,91	29,31	29,54
Anteil der 50-65 jährigen [%]	17,88	18,15	21,28	20,36	19,60
Anteil der über 65 jährigen [%]	17,85	19,89	20,18	19,90	18,74
Anteil der Frauen [%]	45,47	45,55	46,74	46,39	45,38
Ausländeranteil [%]	16,96	6,63	9,10	9,37	9,38
Anzahl der Haushalte	1.851	3.716	12.539	18.107	41.158.978
Einwohner pro Haushalte	1,8	1,8	2,0	2,0	2,0
Anteil der Erwerbstätigen [%]	54,10	51,49	51,87	52,01	51,06
Arbeitslosenquote [%]	8,87	7,68	7,10	7,38	5,93
Einzelhandelsrelevante Kaufkraft pro Einwohner pro Jahr [€]	5.647	6.937	6.258	6.331	6.992
Index der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft	80,77	99,22	89,50	90,54	100,00
Kaufkraft für Ihr Sortiment pro Einwohner pro Jahr [€]	290	356	321	325	359
Einzelhandelsumsatz pro Einwohner pro Jahr [€]	39.945	4.469	7.599	9.977	6.271
Index des Einzelhandelsumsatzes	636,93	71,25	121,16	159,09	100,00
Kaufkraftzufluss in das Einzugsgebiet [Mio. €]	112,126	-16,603	34,325	129,848	-58.531,448
Zentralitätsindex	789	72	135	176	100

Erläuterung

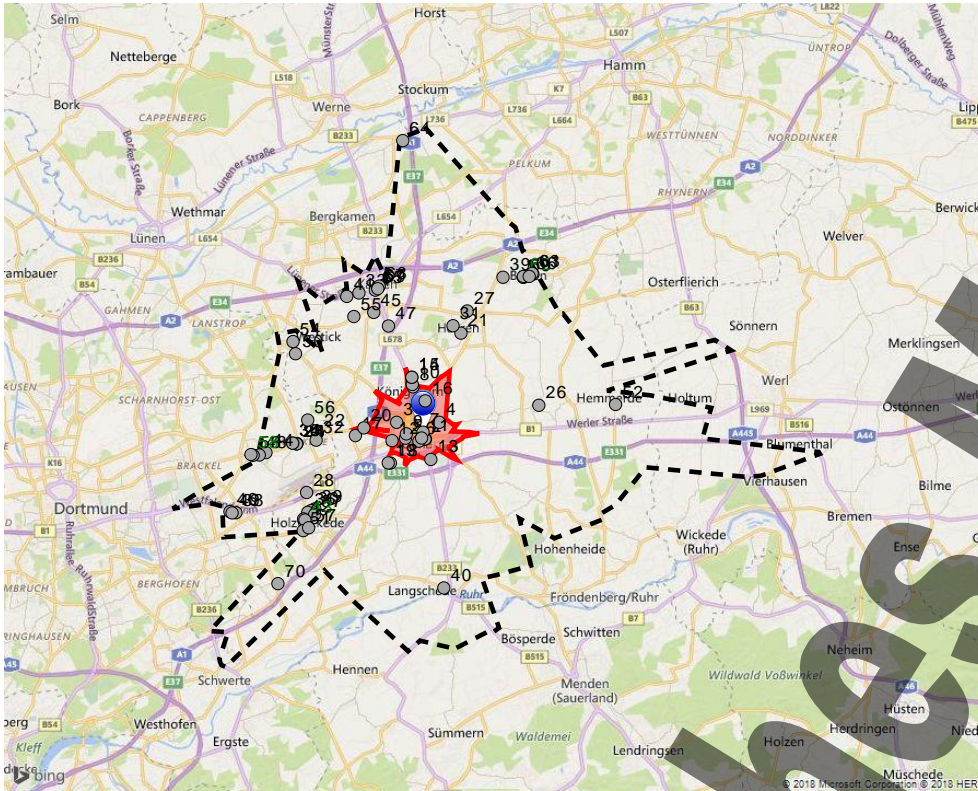
Gemäß unserem Regelwerk, das sich auf die Handelsforschung und auf die Erfahrungswerte zahlreicher Fachleute stützt, ergibt sich aus dem Raumstrukturtyp "Außerer Zentralraum" zusammen mit den von Ihnen angegebenen Kernsortimenten der Bedarfsfristigkeit "mittelfristig", ein **Einzugsgebiet von bis zu 10 Minuten Fahrweg um Ihre Verkaufsstätte**.

**Dieses Einzugsgebiet ist dreigeteilt**, wobei nach den Grundsätzen der Handelsforschung von Kunden der inneren Zone (0-4 Minuten) der weitaus größte Teil Ihres Umsatzes (bis zu 70%) hervorgerufen wird. Von Kunden der zweiten Zone (4-7 Minuten) sind ca. 20% Umsatzanteil, von Kunden der dritten, äußeren Zone (7-10 Minuten) nur ca. 10% Umsatzanteil zu erwarten.

Das in diesem Standortcheck ermittelte **Umsatzpotenzial** (Seite 11) wird diese pauschale Einteilung Ihres Einzugsgebietes in Abhängigkeit vom Wettbewerb und den tatsächlichen Kundenpotenzialen 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 der **einzelhandelsrelevanten Kaufkraft** versteht man dabei denjenigen Teil des "verfügbaren Einkommens", welcher der Wohnbevölkerung eines bestimmten Gebietes für Ausgaben im Einzelhandel (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen, Kfz-Teilen, Brennstoffen, Tankstellen, mit den Umsätzen des Lebensmittelhandwerks) zur Verfügung steht. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft beträgt in der Bundesrepublik Deutschland derzeit knapp 30% der gesamten Kaufkraft.

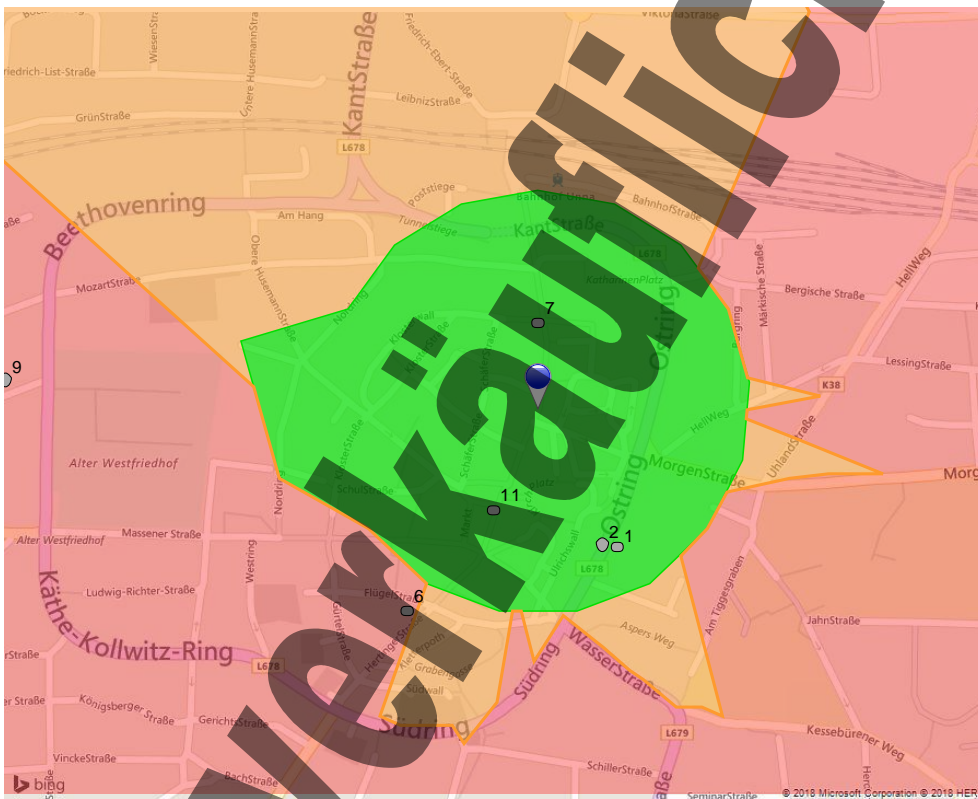
Die **Umsätze im Einzelhandel** wurden nach der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige erfasst und anhand der Umsatzentwicklungen aus der Umsatzsteuerstatistik unter Einbeziehung der Eröffnungen und Schließungen von Ladengeschäften fortgeschrieben. Die Relation aus Einzelhandelsumsatz zu einzelhandelsrelevanter Kaufkraft der Wohnbevölkerung bildet die **Einzelhandelszentralität**. Übersteigt der Umsatz im Einzelhandel die am Ort verfügbare Kaufkraft der Wohnbevölkerung, handelt es sich um ein Gebiet mit **Kaufkraftzufluss**, umgekehrt ein Gebiet mit **Kaufkraftabfluss**. Der Zentralitätsindex zeigt das Maß an Attraktivität ("Magnetwirkung") eines Gebiets für sein Umland.



Legende

-  Ihr Standort
-  Wettbewerber-ID
-  Standorte Ihrer Wettbewerber
-  Einzugsgebiet
-  4 Fahrminuten
-  7 Fahrminuten
-  10 Fahrminuten
-  20 Fahrminuten

Wettbewerber im gesamten Einzugsgebiet



Wettbewerber im Nahbereich des Standortes





Liste der Wettbewerber

Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
1 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Ostring 11-15	59423	Unna	50 m <sup>2</sup>	1,7 km	6 Min
2 dm	Ostring 13	59423	Unna	700 m <sup>2</sup>	1,7 km	6 Min
3 Lidl (Discounter)	Hansastr. 74	59425	Unna	30 m <sup>2</sup>	2,1 km	8 Min
4 Netto (Discounter)	Viktoriastr. 1	59425	Unna	20 m <sup>2</sup>	2,1 km	8 Min
5 Netto (Discounter)	Massener Str. 61	59423	Unna	20 m <sup>2</sup>	2,8 km	8 Min
6 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Hertingerstr. 15	59423	Unna	50 m <sup>2</sup>	2,1 km	8 Min
7 Müller	Bahnhofstraße 32	59423	Unna	1.250 m <sup>2</sup>	1,9 km	8 Min
8 Aldi Nord (Discounter)	Kamener Str. 13	59425	Unna	30 m <sup>2</sup>	2,9 km	9 Min
9 Aldi Nord (Discounter)	Weberstr. 3	59423	Unna	30 m <sup>2</sup>	3,0 km	9 Min
10 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Kamener Str. 23	59425	Unna	50 m <sup>2</sup>	3,0 km	9 Min
11 Tedi	Markt 4	59423	Unna	10 m <sup>2</sup>	2,1 km	9 Min
12 REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Massener Str. 117	59423	Unna	50 m <sup>2</sup>	3,5 km	10 Min
13 Lidl (Discounter)	Bertha-von-Suttner-Allee 2	59423	Unna	30 m <sup>2</sup>	2,8 km	10 Min
14 Lidl (Discounter)	Kamener Str. 37-39	59425	Unna	30 m <sup>2</sup>	3,5 km	10 Min
15 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Kamener Str. 37-39	59425	Unna	50 m <sup>2</sup>	3,5 km	10 Min
16 Sonstige (Nahversorger (bis 399 VKF))	Berliner Allee 20-22	59425	Unna	10 m <sup>2</sup>	2,6 km	11 Min
17 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Kleistr. 22	59427	Unna	50 m <sup>2</sup>	4,2 km	11 Min
18 Edeka (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Am Kastanienhof 3	59423	Unna	50 m <sup>2</sup>	4,4 km	11 Min
19 Norma (Discounter)	Am Kastanienhof 17-21	59423	Unna	15 m <sup>2</sup>	4,6 km	13 Min
20 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Massener Hellweg 4	59427	Unna	50 m <sup>2</sup>	4,0 km	13 Min
21 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Westfälische Str. 63	59174	Kamen	50 m <sup>2</sup>	6,1 km	14 Min
22 Netto (Discounter)	Dollersweg 58	44319	Dortmund	20 m <sup>2</sup>	6,0 km	15 Min
23 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Wickeder Hellweg 100-104	44319	Dortmund	50 m <sup>2</sup>	6,8 km	16 Min
24 Tedi	Wickeder Hellweg 103	44319	Dortmund	10 m <sup>2</sup>	6,8 km	16 Min
25 dm	Wickeder Hellweg 103	44319	Dortmund	700 m <sup>2</sup>	6,8 km	16 Min
26 Sonstige (Nahversorger (bis 399 VKF))	Lünerner Schulstr. 16	59427	Unna	10 m <sup>2</sup>	9,3 km	16 Min
27 Netto (Discounter)	Bertolt-Brecht-Str. 1	59174	Kamen	20 m <sup>2</sup>	7,5 km	16 Min
28 Lidl (Discounter)	Wilhelmstr. 2c	59439	Holzwickede	30 m <sup>2</sup>	8,0 km	16 Min
29 Tedi	Augsut-Borsig-Str. 2	59439	Holzwickede	10 m <sup>2</sup>	8,2 km	16 Min
30 Aldi Nord (Discounter)	Stehfenstr. 8	59439	Holzwickede	30 m <sup>2</sup>	8,3 km	16 Min
31 Edeka (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Mittelstr. 24	59174	Kamen	50 m <sup>2</sup>	6,8 km	16 Min
32 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Wickeder Hellweg 200-204	44319	Dortmund	50 m <sup>2</sup>	6,5 km	17 Min
33 Aldi Nord (Discounter)	Lünener Str. 225	59174	Kamen	30 m <sup>2</sup>	7,9 km	17 Min
34 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Eichwaldstr. 5-7	44319	Dortmund	50 m <sup>2</sup>	7,0 km	17 Min
35 Lidl (Discounter)	Eichwaldstr. 5	44319	Dortmund	30 m <sup>2</sup>	7,0 km	17 Min
36 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Stehfenstr. 10	59439	Holzwickede	50 m <sup>2</sup>	9,4 km	17 Min
37 Norma (Discounter)	Bahnhofstr. 37	59439	Holzwickede	15 m <sup>2</sup>	8,4 km	17 Min
38 Aldi Nord (Discounter)	Schleefstr. 13-19	44287	Dortmund	30 m <sup>2</sup>	11,8 km	18 Min
39 Penny (Discounter)	Heinrich-Wieschhoff Str. 1	59199	Bönen	20 m <sup>2</sup>	8,9 km	18 Min
40 REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Hauptstr. 30	58730	Fröndenber/Ruhr	50 m <sup>2</sup>	10,4 km	18 Min
41 Lidl (Discounter)	Lünener Str. 59	59174	Kamen	30 m <sup>2</sup>	8,5 km	18 Min
42 Netto (Discounter)	Hauptstr. 14	59439	Holzwickede	20 m <sup>2</sup>	9,7 km	18 Min
43 Rossmann	Hauptstr. 14-16	59439	Holzwickede	600 m <sup>2</sup>	9,7 km	18 Min
44 Netto (Discounter)	Asselner Hellweg 179	44319	Dortmund	20 m <sup>2</sup>	8,2 km	18 Min
45 Lidl (Discounter)	Dortmunder Allee 14	59174	Kamen	30 m <sup>2</sup>	7,9 km	18 Min
46 real (SB-Warenhaus (ab 5000 VKF))	Schleefstr. 15	44287	Dortmund	90 m <sup>2</sup>	12,1 km	19 Min
47 Kaufland (SB-Warenhaus (ab 5000 VKF))	Zollpost 15	59174	Kamen	90 m <sup>2</sup>	9,7 km	19 Min
48 Penny (Discounter)	Asselner Hellweg 143	44319	Dortmund	20 m <sup>2</sup>	8,5 km	19 Min
49 dm	Schleefstr. 15	44287	Dortmund	700 m <sup>2</sup>	12,2 km	19 Min
50 Norma (Discounter)	Robert-Koch-Str. 80a	59174	Kamen	15 m <sup>2</sup>	8,3 km	19 Min

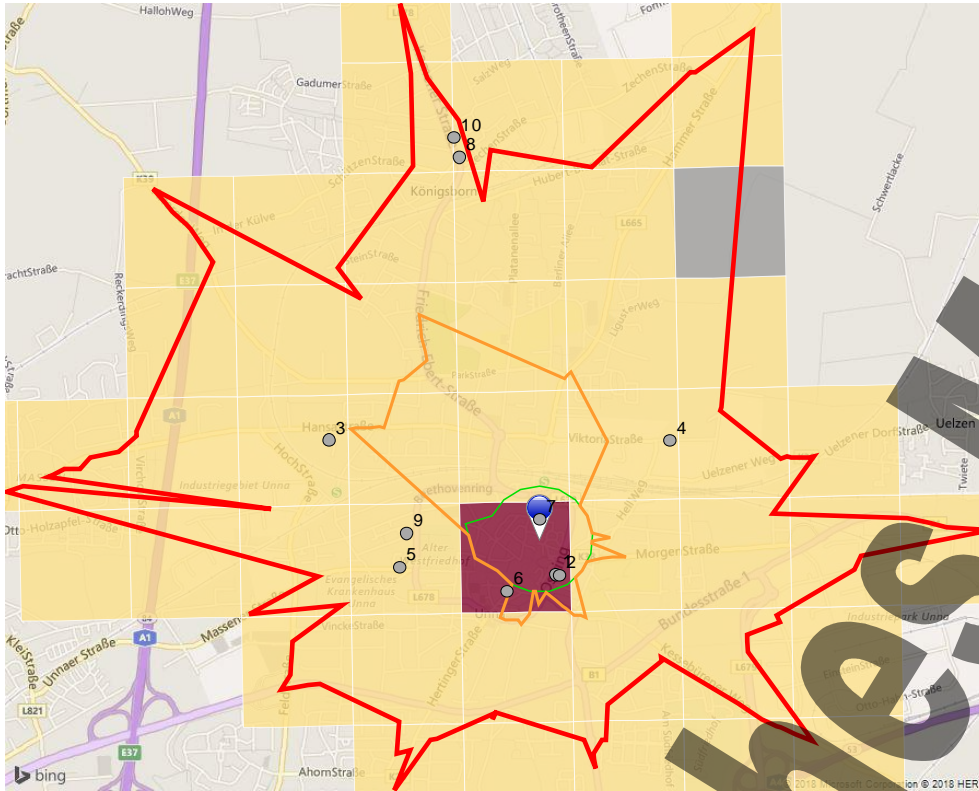
Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
51 REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Hauptstr. 66-68	59439	Holzwickede	50 m <sup>2</sup>	10,2 km	19 Min
52 Carekau (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Hemmerder Dorfstr. 61	59427	Unna	20 m <sup>2</sup>	11,3 km	19 Min
53 Tedi	Asselner Hellweg 102	44319	Dortmund	10 m <sup>2</sup>	8,8 km	19 Min
54 REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Einsteinstr. 3	59174	Kamen	50 m <sup>2</sup>	8,7 km	20 Min
55 Aldi Nord (Discounter)	Hemsack 6	59174	Kamen	30 m <sup>2</sup>	8,8 km	20 Min
56 Netto (Discounter)	Rauschenbuschstr. 1	44319	Dortmund	20 m <sup>2</sup>	6,5 km	20 Min
57 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Kirchstr. 2	59439	Holzwickede	50 m <sup>2</sup>	10,3 km	20 Min
58 Rossmann	Dymekeweg 5	44319	Dortmund	600 m <sup>2</sup>	8,9 km	20 Min
59 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Bahnhofstr. 84	59199	Bönen	50 m <sup>2</sup>	10,2 km	20 Min
60 REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Bahnhofstr. 90-94	59199	Bönen	50 m <sup>2</sup>	10,2 km	20 Min
61 K+K (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Bahnhofstr. 133	59199	Bönen	90 m <sup>2</sup>	10,5 km	20 Min
62 Rossmann	Bahnhofstr. 90-94	59199	Bönen	600 m <sup>2</sup>	9,9 km	21 Min
63 Lidl (Discounter)	Bachstr. 1	59199	Bönen	30 m <sup>2</sup>	10,5 km	21 Min
64 Kaufland (Verbrauchermarkt (2500 bis 4999 VKF))	Am Römerlager 1	59192	Bergkamen	90 m <sup>2</sup>	16,7 km	21 Min
65 Netto (Discounter)	Weststr. 24	59174	Kamen	20 m <sup>2</sup>	8,0 km	21 Min
66 Lidl (Discounter)	Am Bahnhof 7	59199	Bönen	30 m <sup>2</sup>	10,4 km	21 Min
67 Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	Adenauerstr. 10-14	59174	Kamen	50 m <sup>2</sup>	8,8 km	21 Min
68 Netto (Discounter)	Kampstr. 8	59174	Kamen	20 m <sup>2</sup>	8,8 km	22 Min
69 dm	Willy-Brandt-Platz 11	59174	Kamen	700 m <sup>2</sup>	8,9 km	22 Min
70 Edeka (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	Nelkenstr. 4a	44289	Dortmund	50 m <sup>2</sup>	13,9 km	25 Min

## Erläuterung

**Wettbewerber** sind Unternehmen, die innerhalb des Einflussbereiches Ihres Standortes vergleichbare Kernsortimente wie Sie anbieten. Diese Wettbewerber und deren **relevante Verkaufsfläche** haben Sie selbst über den Online Standortcheck bestimmt. Die relevante Verkaufsfläche ist diejenige, die der Wettbewerber für die auch von Ihnen angebotenen **Kernsortimente** 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 Einkaufswahrscheinlichkeit 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 Warenangebot Kunden anziehen**.



**Legende**

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- 10 Fahrminuten
- Einkaufswahrscheinlichkeit (%)**
- 1,09 - 17,38
- 17,38 - 33,67
- 33,67 - 49,96
- 49,96 - 66,25
- 66,25 - 82,53
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Einkaufswahrscheinlichkeit - Tops**

Standort	Wahrscheinlichkeit gesamt	Tops	Teilfläche	Wahrscheinlichkeit
Einzugsgebiet Rossmann	7,36 %	1	Krummfuß (Unna)	82,53 %
		2	Lortzingstraße (Unna)	9,67 %
		3	Birkenweg (Unna)	9,15 %
		4	Friedrich-Ebert-Straße (Unna)	8,87 %
		5	Ligusterweg (Unna)	8,86 %
		6	Alteheide (Unna)	8,66 %
		7	Döbeler Straße (Unna)	8,34 %
		8	Afferder Weg (Unna)	8,28 %
		9	Afferder Weg (Unna)	7,92 %
		10	(Unna)	7,87 %
		11	Hammer Straße (Unna)	7,68 %
		12	Hinterm Gradierwerk (Unna)	7,53 %
		13	Afferder Weg (Unna)	7,31 %
		14	Gießlerstraße (Unna)	7,08 %
		15	Am Gasometer (Unna)	7,02 %

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	6 Min
2	dm	700 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8 Min
4	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
5	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
6	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8 Min
7	Müller	1.250 m <sup>2</sup>	8 Min
8	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
9	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
10	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	9 Min

**Erläuterung**

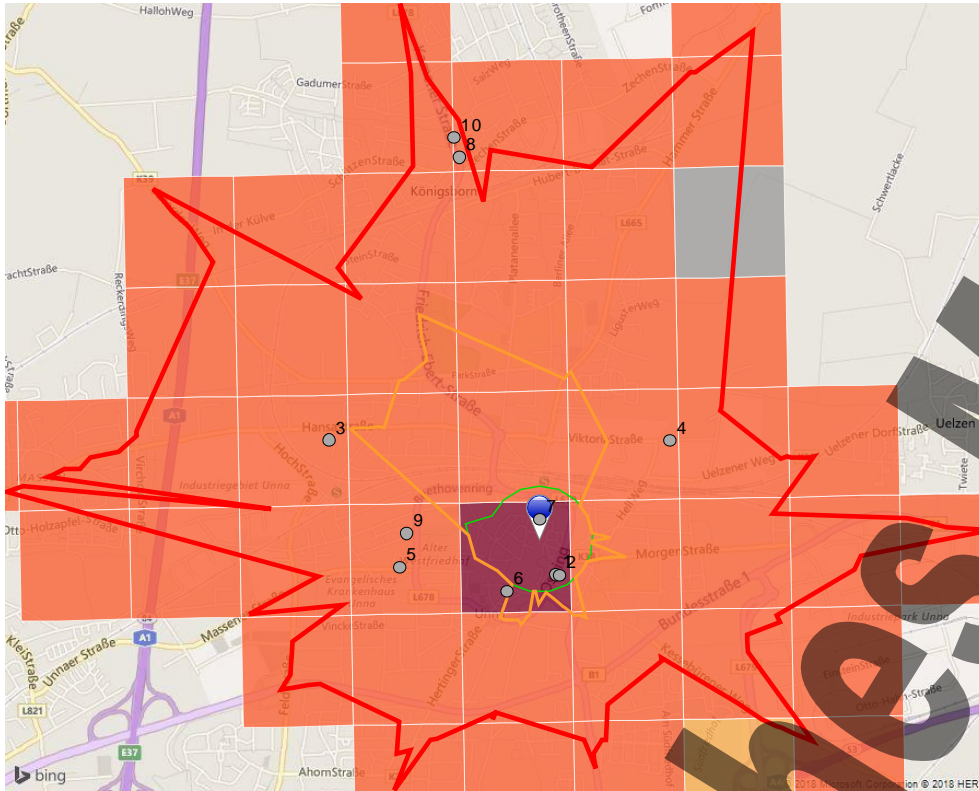
Die **Einkaufswahrscheinlichkeit** gibt an, zu welchem Prozentsatz die Einwohner des Einzugsgebietes voraussichtlich an Ihrem Standort einkaufen werden. Die erste Tabelle gibt die Gesamtwahrscheinlichkeit des gesamten Einzugsgebietes für den Einkauf bei Ihnen an, die Einkaufswahrscheinlichkeiten für 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**
- 4 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- 10 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 0 - 0
- 0 - 0
- 0 - 239
- 239 - 541
- 541 - 2.099
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Kundenpotenzial für Ihren Standort - Tops**

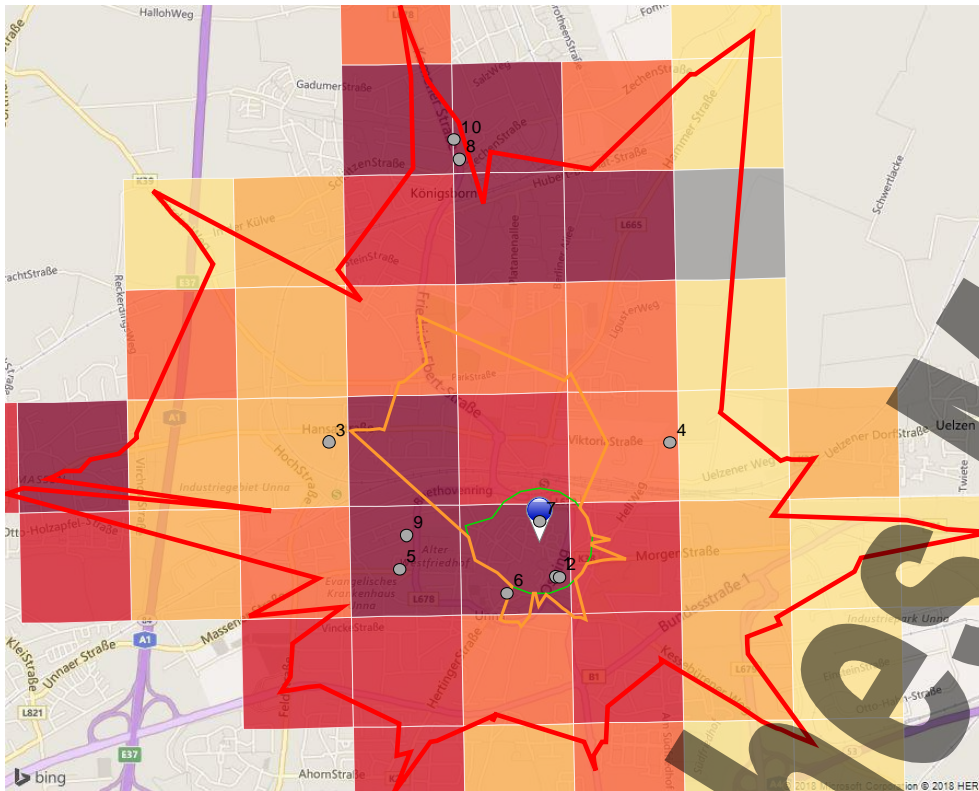
Kundenbindung Ihres Standortes		Kunden	Tops	Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Rossmann		4.017	1	Krummfuß (Unna)	2.099
			2	Lortzingstraße (Unna)	178
			3	Alteheide (Unna)	147
			4	Am Gasometer (Unna)	134
			5	Birkenweg (Unna)	121
			6	Heinrich-Heine-Straße (Unna)	92
			7	Hinterm Gradierwerk (Unna)	84
			8	Friedrich-Ebert-Straße (Unna)	82
			9	Gertrudenstraße (Unna)	79
			10	An der Röhrenstrecke (Unna)	76
			11	Im grünen Winkel (Unna)	68
			12	Hermann-Hesse-Straße (Unna)	62
			13	Ligusterweg (Unna)	56
			14	Eichendorffweg (Unna)	55
			15	Harkortstraße (Unna)	55

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	6 Min
2	dm	700 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8 Min
4	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
5	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
6	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8 Min
7	Müller	1.250 m <sup>2</sup>	8 Min
8	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
9	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
10	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	9 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 Werbemittelausatz 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**
- 4 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- 10 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 4 - 109
- 109 - 505
- 505 - 923
- 923 - 1.412
- 1.412 - 2.543
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Kundenpotenzial für alle Wettbewerber - Tops**

Kundenbindung aller Wettbewerber			Kundenpotenzial	Tops			Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	1	Krummfuß (Unna)		2.543	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	2	Am Gasometer (Unna)		1.907	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	3	Lortzingstraße (Unna)		1.843	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	4	Alteheide (Unna)		1.701	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	5	An der Röhrenstrecke (Unna)		1.550	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	6	Mozartstraße (Unna)		1.503	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	7	Gertrudenstraße (Unna)		1.455	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	8	Heinrich-Heine-Straße (Unna)		1.431	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	9	Im grünen Winkel (Unna)		1.412	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	10	Ackerstraße (Unna)		1.340	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	11	Birkenweg (Unna)		1.327	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	12	Hermann-Hesse-Straße (Unna)		1.227	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	13	Eichendorffweg (Unna)		1.140	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	14	Kletterstraße (Unna)		1.136	
Einzugsgebiet Rossmann			35.605	15	Hinterm Gradierwerk (Unna)		1.110	

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	6 Min
2	dm	700 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8 Min
4	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
5	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
6	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8 Min
7	Müller	1.250 m <sup>2</sup>	8 Min
8	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
9	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
10	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	9 Min

**Erläuterung**

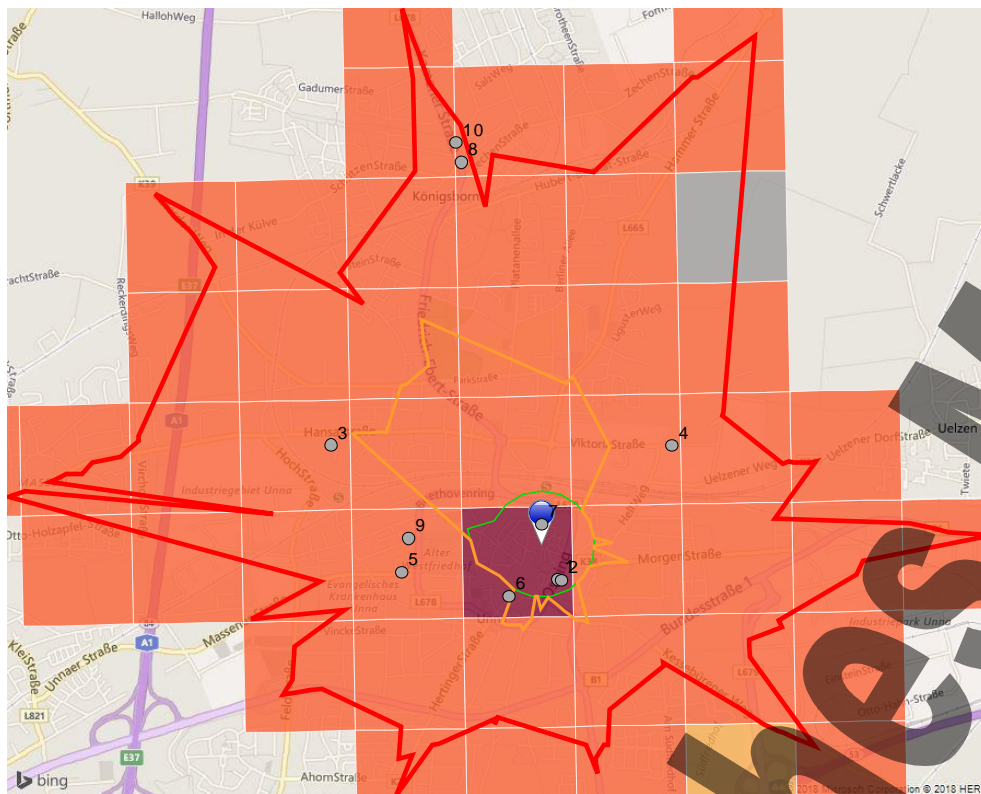
Das Kundenpotenzial für das **gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie viele zu erwartende Kunden **alle Wettbewerber in Summe** erwarten können. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abrufwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Einwohnerzahl**. Die erste Tabelle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



**Legende**

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- 10 Fahrminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 0,00
- 0,00 - 89,41
- 89,41 - 67.871,65
- 67.871,65 - 151.099,94
- 151.099,94 - 578.196,98
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Umsatzpotenzial für Ihren Standort - Tops**

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Rossmann		1.207.845,40 €	1	Krummfuß (Unna)	578.196,98 €
Kaufkraftzufluss über Laufkunden		1.066.352,19 €	2	Lortzingstraße (Unna)	49.191,87 €
Summe		2.274.197,59 €	3	Alteheide (Unna)	42.799,75 €
			4	Birkenweg (Unna)	42.177,97 €
			5	Hinterm Gradierwerk (Unna)	33.438,11 €
			6	Heinrich-Heine-Straße (Unna)	31.643,35 €
			7	Friedrich-Ebert-Straße (Unna)	29.986,95 €
			8	Am Gasometer (Unna)	29.866,87 €
			9	Ligusterweg (Unna)	27.044,52 €
			10	Im grünen Winkel (Unna)	25.874,32 €
			11	Hermann-Hesse-Straße (Unna)	23.629,20 €
			12	An der Röhrenstrecke (Unna)	23.601,75 €
			13	Virchowstraße (Unna)	21.543,26 €
			14	Gertrudenstraße (Unna)	20.625,23 €
			15	Eichendorffweg (Unna)	19.580,60 €

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	6 Min
2	dm	700 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8 Min
4	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
5	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
6	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8 Min
7	Müller	1.250 m <sup>2</sup>	8 Min
8	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
9	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
10	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	9 Min

**Erläuterung**

Das Umsatzpotenzial für Ihren Standort gibt an, wie hoch der zu erwartende **Bruttoumsatz für Ihr Unternehmen im Jahr** ausfallen kann. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abzufahrwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaufkraft für Ihre Kerndienstleistungen**. Die erste Tabelle gibt das Umsatzpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an, der **Kaufkraftzufluss** von Kunden außerhalb Ihres Einzugsgebietes wurde hier entsprechend der Abzufahrwahrscheinlichkeit am Standort hinzugerechnet.

Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit dem höchsten Umsatzpotenzial. Diese Teilgebiete sind auch in der Karte unterschiedlich stark eingefärbt. Je **dunkler eine Teilfläche** ist, desto höher ist Ihr Umsatzpotenzial bzw. Ihr zu erwartender Marktanteil.

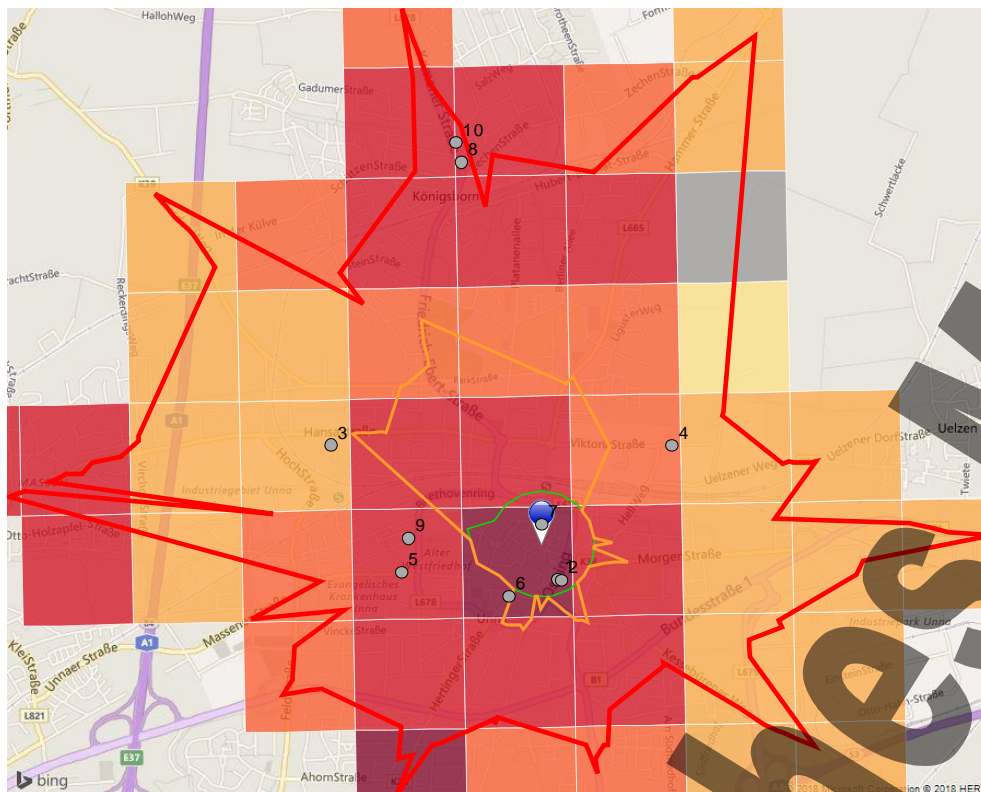
Das **Umsatzpotenzial** liefert eine **absolute Größe**. Die Kernaussage ist: „**von wo kommt der meiste Umsatz?**“.

Der Mehrwert der Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für Stammkundschaft und für gezielten und effizienten Werbemittelleinsatz**. Sollte das Umsatzpotenzial zu niedrig ausfallen, können Sie über eine Sortimentserweiterung nachdenken. Legen Sie neue Analysen mit erweiterten Sortimenten an, **wir bieten Ihnen weitere Standortchecks zu vergünstigten Konditionen an!**

Nutzen Sie **Frequenzbringer** (z.B. Ärzte) in den umsatzstarken 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**
- 4 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- 10 Fahrminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 1.777,61
- 1.777,61 - 158.490,29
- 158.490,29 - 343.959,32
- 343.959,32 - 529.428,36
- 529.428,36 - 700.562,33
- Teilfläche ohne Besiedlung

Umsatzpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial gesamt	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Rossmann		11.556.341,10 €	1	Krummfuß (Unna)	700.562,33 €
Summe		11.556.341,10 €	2	Im grünen Winkel (Unna)	538.557,63 €
3			3	Lortzingstraße (Unna)	508.466,85 €
4			4	Alteheide (Unna)	494.097,03 €
5			5	Heinrich-Heine-Straße (Unna)	491.002,89 €
6			6	An der Röhrenstrecke (Unna)	479.806,91 €
7			7	Hermann-Hesse-Straße (Unna)	466.055,29 €
8			8	Birkenweg (Unna)	461.003,64 €
9			9	Ackerstraße (Unna)	455.845,65 €
10			10	Hinterm Gradierwerk (Unna)	443.822,12 €
11			11	Mozartstraße (Unna)	434.632,68 €
12			12	Am Gasometer (Unna)	425.225,57 €
13			13	Virchowstraße (Unna)	415.886,66 €
14			14	Eichendorffweg (Unna)	402.371,68 €
15			15	Gertrudenstraße (Unna)	378.909,52 €

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	6 Min
2	dm	700 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8 Min
4	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
5	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8 Min
6	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8 Min
7	Müller	1.250 m <sup>2</sup>	8 Min
8	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
9	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	9 Min
10	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	9 Min

Erläuterung

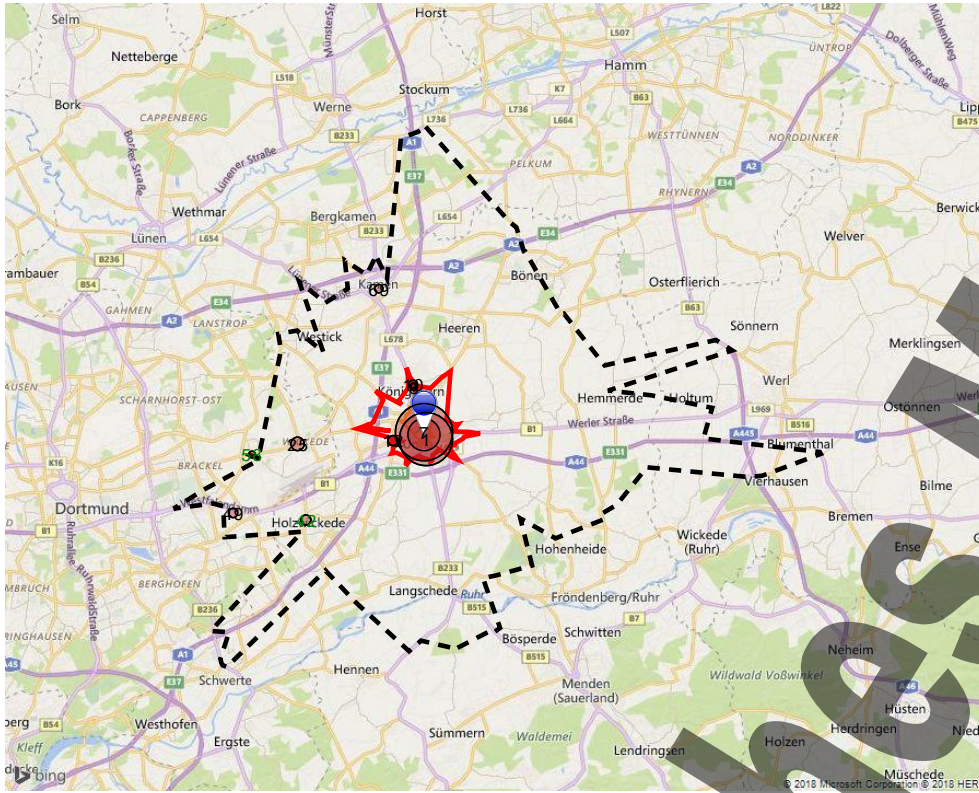
Das Umsatzpotenzial für **das gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie hoch der zu erwartende **Bruttoumsatz aller Wettbewerber in Summe** ausfallen kann. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abruftwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaufkraft für Ihre Kerndienstleistungen**.

Die erste Tabelle gibt das Umsatzpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an, der **Kaufkraftzufluss** von Kunden außerhalb Ihres Einzugsgebietes wurde hier **nicht hinzugerechnet**, um eine objektive Betrachtung der räumlichen Verteilung des **lokalen Umsatzpotenzials** zu ermöglichen.

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

Auch hier liefert das Umsatzpotenzial eine **absolute Größe**. Die Kernaussage ist: „**von wo kommt der meiste zusätzliche Umsatz?**“. Vergleichen Sie mit Seite 11 und finden Sie so **zusätzliche Umsatzschwerpunkte**. 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 Umsatzzone, also in oder nahe der inneren Zone des Einzugsgebietes.

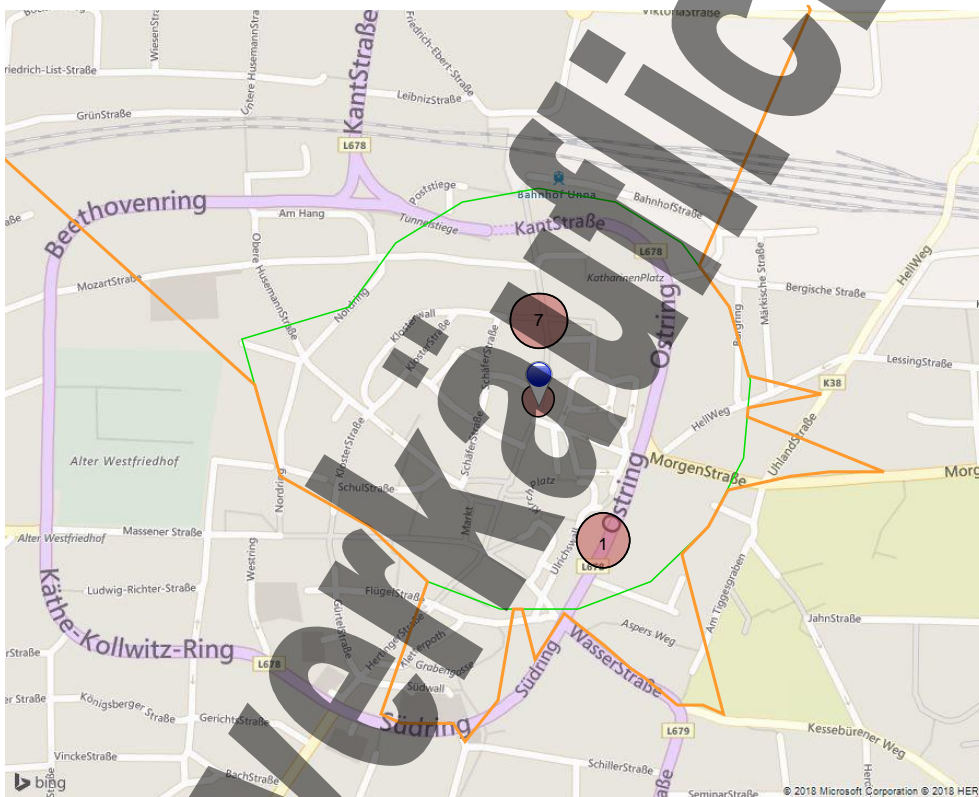
Der Mehrwert dieser Kartendarstellung liegt also vor allem in der **Bewertung des Standortes für den Absatzmarkt** sowie in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für zusätzliche, vom Wettbewerb eroberte Kundschaft und für gezielten und effizienten Werbemiteileinsatz**, um diese Kundengruppe zu akquirieren.



Marktanteile im gesamten Einzugsgebiet

Legende

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



Marktanteile im Nahbereich des Standortes

UNTERSUCHUNGSMUSTER



Marktanteile der Wettbewerber in Ihrem Einzugsgebiet

Umsatzquelle	Umsatzpotenzial gesamt
Einzugsgebiet Rossmann	11.556.341,10 €

Standort	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
Rossmann	600 m <sup>2</sup>	0,0 Min	1.207.845,40 €	10,45 %

Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
7	Müller	1.250 m <sup>2</sup>	8,5 Min	2.148.104,97 €	18,59 %
1	dm	700 m <sup>2</sup>	6,2 Min	1.996.779,24 €	17,28 %
25	dm	700 m <sup>2</sup>	15,8 Min	503.718,01 €	4,36 %
42	Rossmann	600 m <sup>2</sup>	18,1 Min	378.873,97 €	3,28 %
12	REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	9,8 Min	374.735,80 €	3,24 %
49	dm	700 m <sup>2</sup>	18,7 Min	346.318,39 €	3,00 %
10	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8,7 Min	323.945,82 €	2,80 %
69	dm	700 m <sup>2</sup>	22,2 Min	311.145,01 €	2,69 %
8	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8,6 Min	269.661,23 €	2,33 %
58	Rossmann	600 m <sup>2</sup>	20,2 Min	252.513,76 €	2,19 %
14	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	10,5 Min	229.426,86 €	1,99 %
62	Rossmann	600 m <sup>2</sup>	20,8 Min	220.843,94 €	1,91 %
17	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	10,9 Min	186.753,87 €	1,62 %
2	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	6,2 Min	181.474,33 €	1,57 %
4	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	7,8 Min	180.716,73 €	1,56 %
47	Kaufland (SB-Warenhaus (ab 5000 VKF))	90 m <sup>2</sup>	18,6 Min	178.308,88 €	1,54 %
5	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	8,3 Min	145.402,78 €	1,26 %
15	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	10,5 Min	144.870,64 €	1,25 %
6	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	8,4 Min	141.612,17 €	1,23 %
3	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	7,6 Min	141.206,29 €	1,22 %
9	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	8,7 Min	138.821,69 €	1,20 %
18	Edeka (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	11,1 Min	136.565,36 €	1,18 %
20	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	12,9 Min	123.212,84 €	1,07 %
13	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	10,1 Min	113.497,38 €	0,98 %
21	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	13,7 Min	57.959,33 €	0,50 %
46	real (SB-Warenhaus (ab 5000 VKF))	90 m <sup>2</sup>	18,6 Min	56.136,21 €	0,49 %
32	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	16,5 Min	51.272,44 €	0,44 %
23	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	15,8 Min	47.241,75 €	0,41 %
64	Kaufland (Verbrauchermarkt (2500 bis 4999 VKF))	90 m <sup>2</sup>	20,9 Min	46.788,50 €	0,40 %
35	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	17,2 Min	41.322,53 €	0,36 %
16	Sonstige (Nahversorger (bis 399 VKF))	10 m <sup>2</sup>	10,7 Min	40.682,83 €	0,35 %
36	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	17,2 Min	39.278,21 €	0,34 %
61	K+K (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	90 m <sup>2</sup>	20,5 Min	39.084,08 €	0,34 %
28	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	16,2 Min	37.352,38 €	0,32 %
19	Norma (Discounter)	15 m <sup>2</sup>	12,8 Min	36.223,43 €	0,31 %
52	REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	18,9 Min	35.431,58 €	0,31 %
31	Edeka (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	16,5 Min	34.988,12 €	0,30 %
67	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	21,4 Min	32.547,34 €	0,28 %
33	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	17,1 Min	30.825,35 €	0,27 %
40	REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	18,0 Min	28.262,03 €	0,24 %
45	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	18,1 Min	28.051,75 €	0,24 %
54	REWE (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	19,5 Min	27.434,67 €	0,24 %
57	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	20,1 Min	27.223,15 €	0,24 %
41	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	18,1 Min	26.147,88 €	0,23 %
34	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	17,2 Min	26.092,94 €	0,23 %
22	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	15,4 Min	25.629,71 €	0,22 %
30	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	16,4 Min	24.623,68 €	0,21 %
38	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	18,0 Min	23.954,93 €	0,21 %
11	Tedi	10 m <sup>2</sup>	9,1 Min	23.141,23 €	0,20 %
60	REWE (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	20,3 Min	22.203,08 €	0,19 %
59	Edeka (Supermarkt (800 bis 2499 VKF))	50 m <sup>2</sup>	20,2 Min	21.891,02 €	0,19 %
55	Aldi Nord (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	20,0 Min	20.742,23 €	0,18 %
27	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	16,1 Min	19.660,94 €	0,17 %
43	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	18,1 Min	17.744,89 €	0,15 %
65	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	21,0 Min	17.650,01 €	0,15 %
66	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	21,1 Min	14.530,72 €	0,13 %
63	Lidl (Discounter)	30 m <sup>2</sup>	20,8 Min	14.043,27 €	0,12 %
44	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	18,1 Min	13.934,99 €	0,12 %
39	Penny (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	18,0 Min	13.741,34 €	0,12 %
70	Edeka (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	50 m <sup>2</sup>	24,6 Min	13.658,49 €	0,12 %
68	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	21,7 Min	13.643,07 €	0,12 %
48	Penny (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	18,7 Min	13.136,21 €	0,11 %
37	Norma (Discounter)	15 m <sup>2</sup>	17,4 Min	12.498,05 €	0,11 %





Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
56	Netto (Discounter)	20 m <sup>2</sup>	20,0 Min	12.175,07 €	0,11 %
24	Tedi	10 m <sup>2</sup>	15,8 Min	11.005,23 €	0,10 %
50	Norma (Discounter)	15 m <sup>2</sup>	18,9 Min	9.625,58 €	0,08 %
29	Tedi	10 m <sup>2</sup>	16,3 Min	8.907,32 €	0,08 %
51	Carekauf (Supermarkt (400 bis 799 VKF))	20 m <sup>2</sup>	18,9 Min	8.001,77 €	0,07 %
26	Sonstige (Nahversorger (bis 399 VKF))	10 m <sup>2</sup>	16,0 Min	6.748,26 €	0,06 %
53	Tedi	10 m <sup>2</sup>	19,2 Min	6.748,10 €	0,06 %
	Summe eigene Marke			852.231,67 €	7,37 %

Szenario: Einzugsgebiet ohne neuen Standort

Nr.	Wettbewerber der eigenen Marke im Einzugsgebiet	Fläche	Zeit	Umsatz	Kannibalisierungsquote
42	Rossmann	600 m <sup>2</sup>	18,1 Min	425.030,40 €	10,86 %
58	Rossmann	600 m <sup>2</sup>	20,2 Min	281.449,28 €	10,28 %
62	Rossmann	600 m <sup>2</sup>	20,8 Min	247.748,97 €	10,86 %
	Summe eigene Marke			954.228,65 €	10,69 %

Erläuterung

Die Darstellung der **Marktanteile der Wettbewerber** gibt an, wie hoch der Anteil am zu erwartenden **Umsatz im gesamten Einzugsgebiet** ausfallen kann. Die Prognose wurde ermittelt aus dem nunmehr auf alle Wettbewerber bezogenen **Umsatzpotenzial für das gesamte Einzugsgebiet** (Seite 12). Auch hier wird nur das **lokale Umsatzpotenzial** ohne Kaufkraftzufluss betrachtet.

Die erste Tabelle gibt wieder das Umsatzpotenzial 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 Umsatzpotenzial 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 12).

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 11, „Umsatzpotenzial für Standort "Rossmann"“, **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 – Bildungseinrichtungen

Frequenzbringer – Behörden

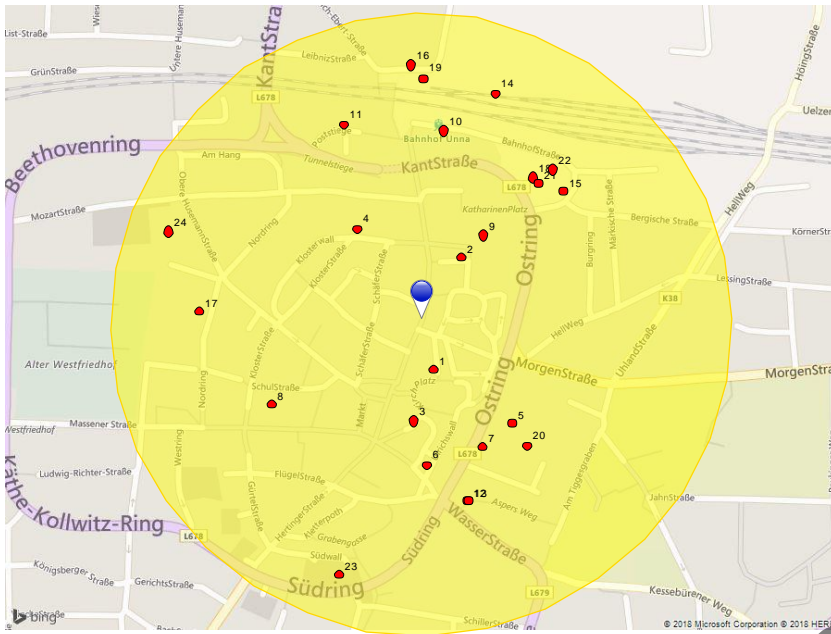
Frequenzbringer – Bäckereien und Konditoreien

Frequenzbringer – Sport und Fitness

Frequenzbringer – Ärzte

Frequenzbringer – Apotheken

Frequenzbringer – Banken und Geldautomaten



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
1	Parkmöglichkeit	Kirchstraße 4	59423	Unna	innere	0,1 km	1,1 Min
2	Parkmöglichkeit für Kunden: Sparkasse Kundenparkplatz	Burgstraße 7	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
3	Parkmöglichkeit	Krummfuß 4	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
4	Parkmöglichkeit	Klosterstraße 9	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
5	Parkmöglichkeit	Ostring 15	59423	Unna	innere	0,3 km	3,0 Min
6	Krummfuß	Krummfuß 11	59423	Unna	innere	0,3 km	3,3 Min
7	Parkmöglichkeit	Ostring 13	59423	Unna	innere	0,3 km	3,7 Min
8	Schulstraße	Schulstraße 25	59423	Unna	innere	0,3 km	3,9 Min
9	Parkmöglichkeit	Burgstraße 8	59423	Unna	innere	0,3 km	4,0 Min
10	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 76	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,4 Min
11	Mühle Bremme	Poststiege	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,7 Min
12	Parkmöglichkeit	Ostring 3	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,0 Min
13	Parkmöglichkeit	Ostring 3	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,0 Min
14	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 74	59425	Unna	mittlere	0,4 km	5,3 Min
15	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 57	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,0 Min
16	Parkmöglichkeit	Hammer Straße 4	59425	Unna	mittlere	0,5 km	6,0 Min
17	Tiefgarage Medical Center I	Nordring 33	59423	Unna	innere	0,5 km	6,1 Min
18	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
19	Parkmöglichkeit	Hammer Straße 4	59425	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
20	Parkmöglichkeit	Ostring 11	59423	Unna	innere	0,5 km	6,2 Min
21	Tiefgarage am Bahnhof	Bahnhofstraße 63	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
22	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,6 Min
23	Tiefgarage am Neumarkt	Südwall 9	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,6 Min
24	Haus der Kirche	Mozartstraße 20	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,2 Min

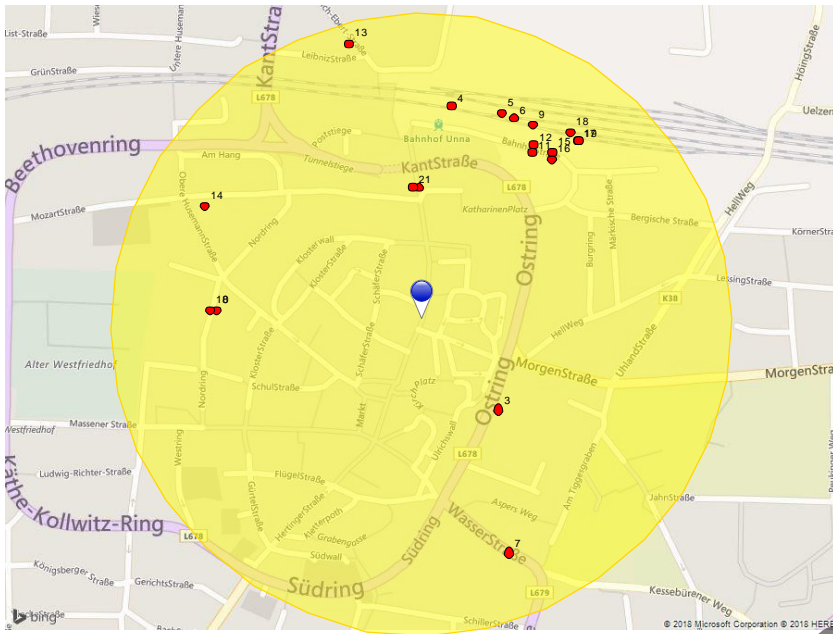
Erläuterung

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 28) 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.





Legende



Ihr Standort

Haltestelle-ID

Haltestelle

Umkreis von 500m

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

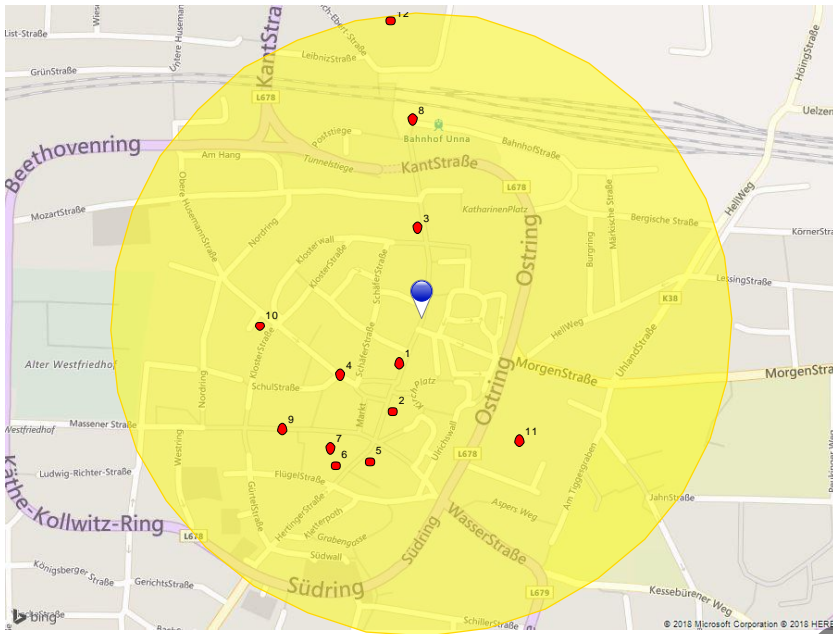
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Bushaltestelle Rathaus	Bahnhofstraße 44	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
2	Bushaltestelle Rathaus	Bahnhofstraße 44	59423	Unna	innere	0,2 km	2,7 Min
3	Bushaltestelle Antenne UN / Ostring	Ostring 15	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
4	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 76	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,5 Min
5	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 74	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,5 Min
6	Unna (Bahnhof/ Haltestelle)	Bahnhofstraße 77	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,7 Min
7	Bushaltestelle Ev. Kindergarten	Wasserstraße 30	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,9 Min
8	Bushaltestelle Katholisches Krankenhaus	Nordring 34	59423	Unna	innere	0,5 km	6,0 Min
9	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 49	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
10	Bushaltestelle Katholisches Krankenhaus	Nordring 35	59423	Unna	innere	0,5 km	6,1 Min
11	Bushaltestelle Bahnhof	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
12	Bushaltestelle Bahnhof	Bahnhofstraße 49	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
13	Bushaltestelle Königsborner Tor	Friedrich-Ebert-Straße 6	59425	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
14	Bushaltestelle Mozartstraße	Mozartstraße 14	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,4 Min
15	Bushaltestelle Bahnhof	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
16	Bushaltestelle Bahnhof	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
17	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
18	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
19	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 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 28) wird daher nur das Vorhandensein von Haltestellen im inneren Einzugsgebiet positiv bewertet.

Über Ihre Eigenschaft hinaus, Frequenzbringer zu sein, können Haltestellen auch immer als Werbeplattformen 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
1	Tchibo	Bahnhofstraße 10	59423	Unna	innere	0,1 km	0,9 Min
2	T€Di	Markt 3	59423	Unna	innere	0,1 km	1,8 Min
3	Euroshop	Bahnhofstraße 38	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
4	Einzelhandel	Gerhart-Hauptmann-Straße 7	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
5	Reformhaus Kümper	Hertingerstraße 2	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
6	Kaufhaus Schnückerl	Hertingerstraße 11	59423	Unna	innere	0,3 km	3,3 Min
7	Schnückerl	Massener Straße 8	59423	Unna	innere	0,3 km	3,4 Min
8	Snc Kiosk	Bahnhofstraße 52	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,8 Min
9	Bio Central	Massener Straße 11A	59423	Unna	innere	0,4 km	4,3 Min
10	Smak Polski	Gerhart-Hauptmann-Straße 30	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
11	Hellweg Center	Ostring 11	59423	Unna	innere	0,5 km	6,2 Min
12	Einzelhandel	Viktoriastraße 2	59425	Unna	mittlere	0,8 km	9,3 Min

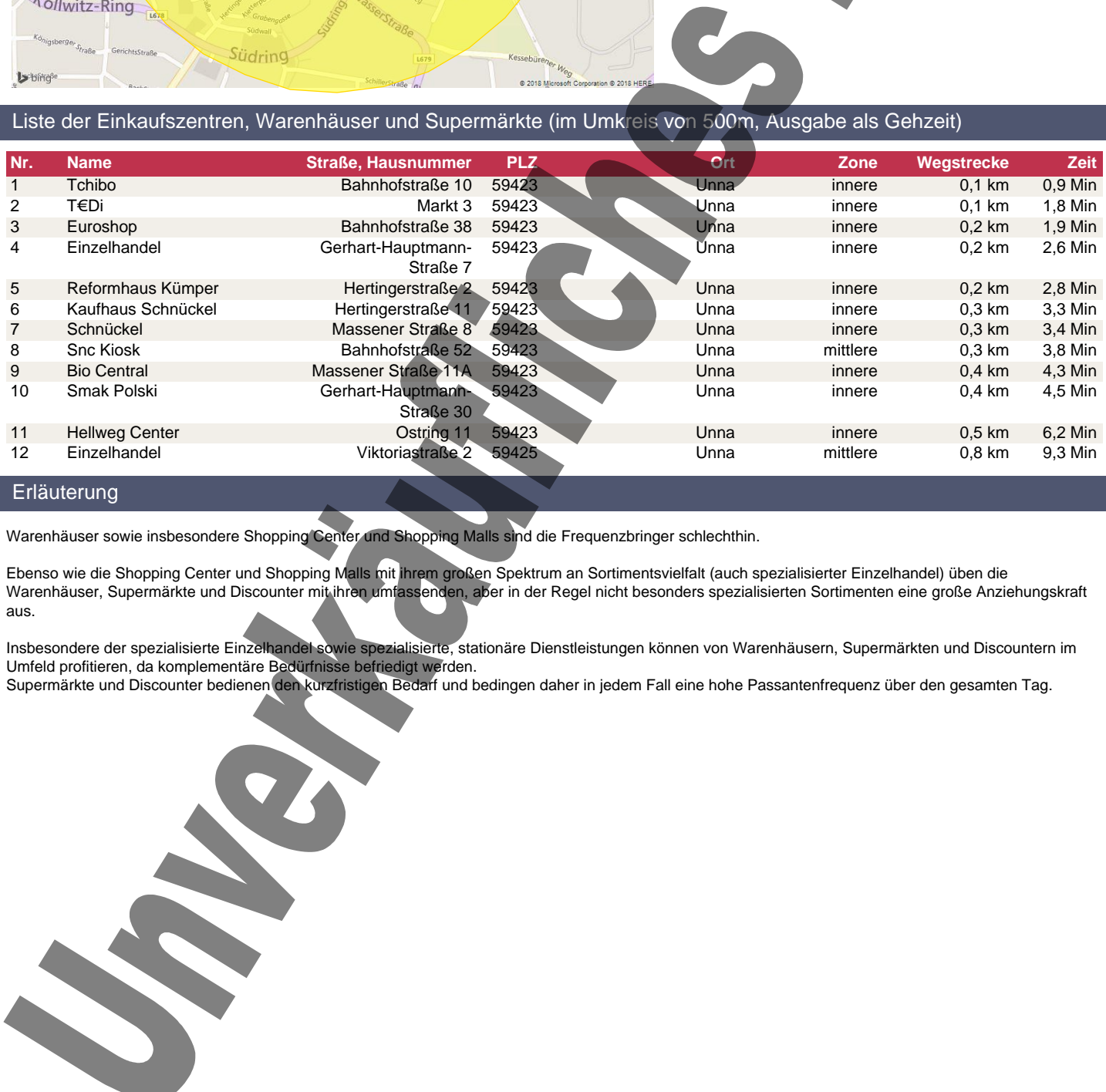
Erläuterung

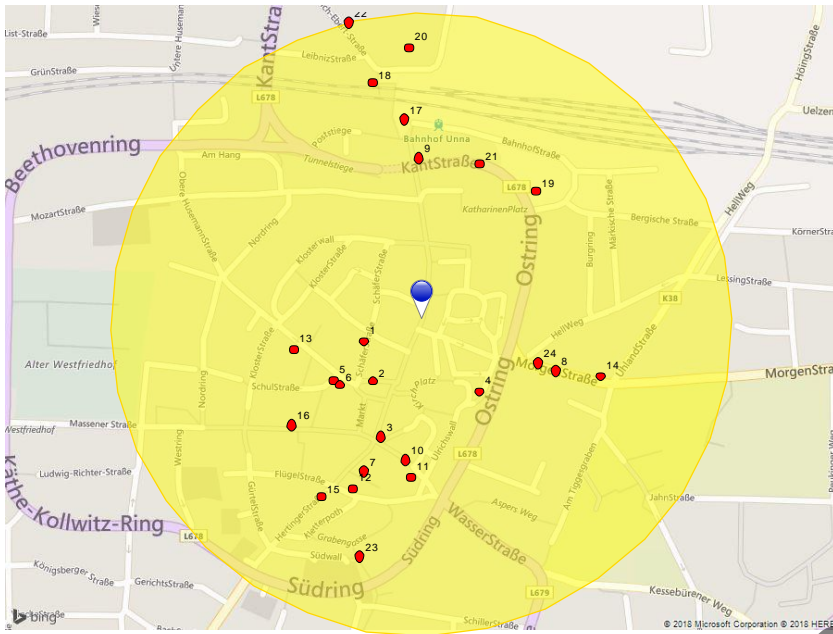
Warenhäuser sowie insbesondere Shopping Center und Shopping Malls sind die Frequenzbringer schlechthin.

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.





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	Stadt Grill	Schäferstraße 16	59423	Unna	innere	0,1 km	1,7 Min
2	Bierhaus	Schmale Straße 1	59423	Unna	innere	0,1 km	1,8 Min
3	Golden Wok	Markt 7	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
4	Tapas	Voßkuhle 0	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
5	Nachtwächter	Schulstraße 3	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
6	Sultan Kebap Haus	Gerhart-Hauptmann-Straße 4	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
7	Canapé	Hertingerstraße 4	59423	Unna	innere	0,2 km	3,0 Min
8	Gyros-Grill	Morgenstraße 24	59423	Unna	innere	0,3 km	3,0 Min
9	Ristorante im Rathaus	Bahnhofstraße 45F	59423	Unna	innere	0,3 km	3,2 Min
10	Picasso	Wasserstraße 8	59423	Unna	innere	0,3 km	3,2 Min
11	Leyka eat.green.fresh	Wasserstraße 13	59423	Unna	innere	0,3 km	3,5 Min
12	Gasthaus Agethen	Hertingerstraße 10	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,5 Min
13	Klüting's	Gerhart-Hauptmann-Straße 22	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
14	Uni	Morgenstraße 32	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,9 Min
15	City Pizza	Hertingerstraße 15	59423	Unna	mittlere	0,3 km	4,0 Min
16	Baguetterie	Massener Straße 0	59423	Unna	innere	0,3 km	4,2 Min
17	Trittbrett	Bahnhofstraße 52	59423	Unna	mittlere	0,3 km	4,2 Min
18	Taormina	Friedrich-Ebert-Straße 2	59425	Unna	mittlere	0,4 km	5,2 Min
19	McDonald's	Bahnhofstraße 63	59423	Unna	innere	0,4 km	5,3 Min
20	China City	Hammer Straße 4	59425	Unna	mittlere	0,5 km	5,9 Min
21	Camillo	Bahnhofstraße 47J	59423	Unna	innere	0,5 km	6,2 Min
22	JAY-TOSCANA	Friedrich-Ebert-Straße 7A	59425	Unna	mittlere	0,5 km	6,4 Min
23	Ölckenthurm	Grabengasse 31	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,4 Min
24	Sandro's	Morgenstraße 22	59423	Unna	innere	0,8 km	9,3 Min

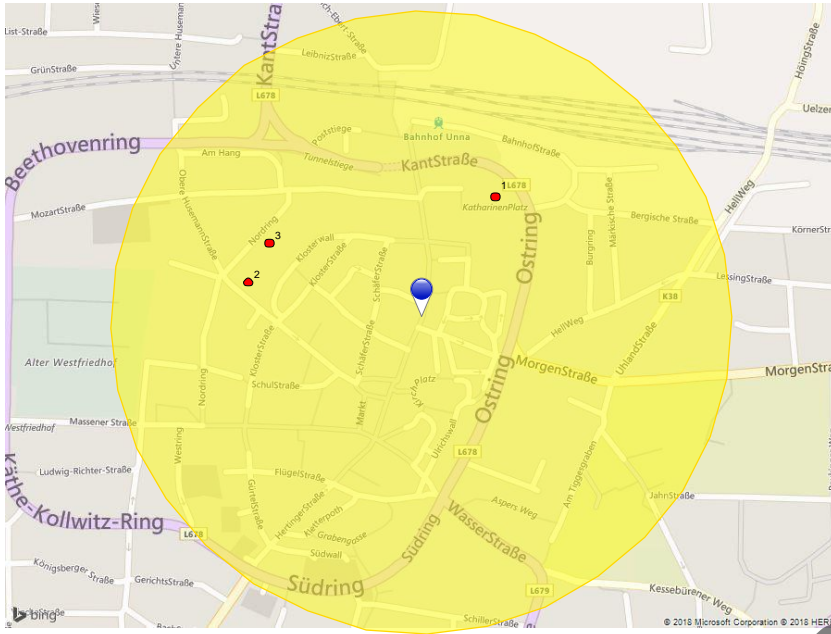
Erläuterung

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.





Legende



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

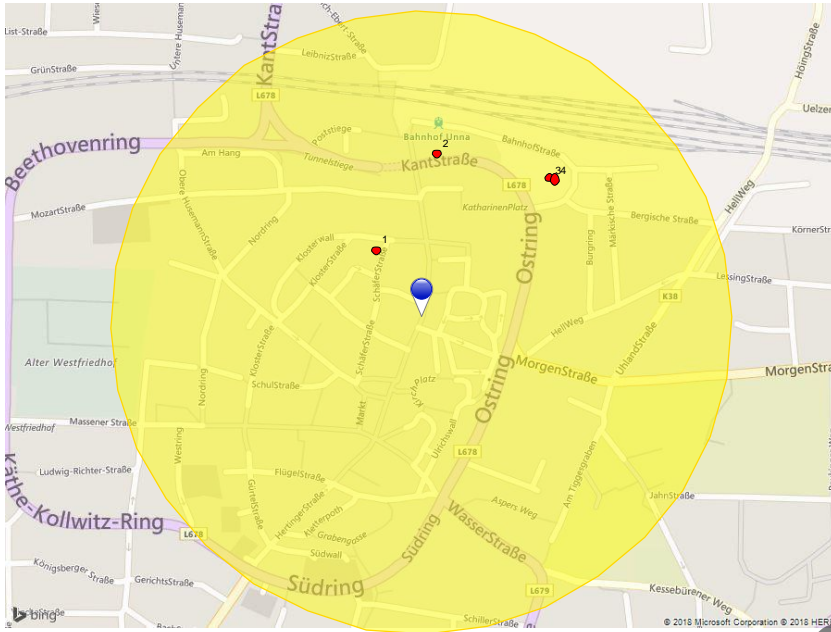
Liste der Bildungseinrichtungen (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Katharinen-Kindergarten	Kantstraße 9	59423	Unna	innere	0,3 km	4,2 Min
2	Schule	Nordring 30	59423	Unna	innere	0,4 km	4,9 Min
3	Ev. Tageseinrichtung Kinderarche	Nordring 24	59423	Unna	innere	0,5 km	5,7 Min

Erläuterung

Bildungseinrichtungen sind vor allem zur Tageszeit Frequenzbringer der jüngeren Bevölkerungsgruppen. Hier ist es besonders interessant, sich entweder mit einem zielgruppenorientierten Sortiment in direkter Nähe zu der Institution zu platzieren (z.B. als Copy-Shop direkt an der Universität) oder die am häufigsten genutzten Wege der Schüler/Studenten mit entsprechender Werbung zu flankieren. Eine weitere Möglichkeit bietet sich in der Auslage von zielgruppenorientierten Flyern o.ä. innerhalb der Bildungseinrichtung (z.B. am „Schwarzen Brett“), sofern die Erlaubnis dazu besteht.

Unverkäufliches Muster



Legende



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

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

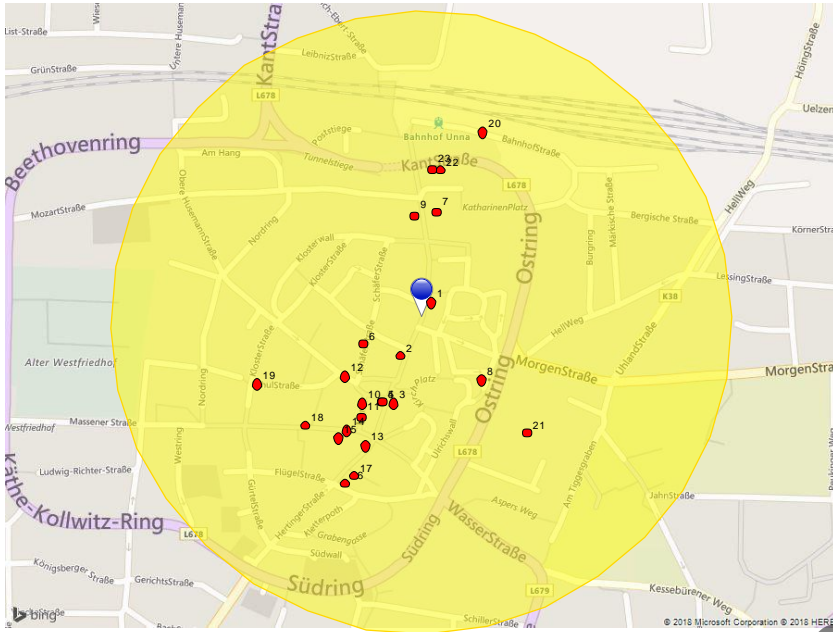
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Standesamt Unna	Schäferstraße 52	59423	Unna	innere	0,2 km	2,4 Min
2	Rathaus	Bahnhofstraße 45D	59423	Unna	innere	0,4 km	4,2 Min
3	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
4	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Bahnhofstraße 55	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 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

Liste der Bäckereien und Konditoreien (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

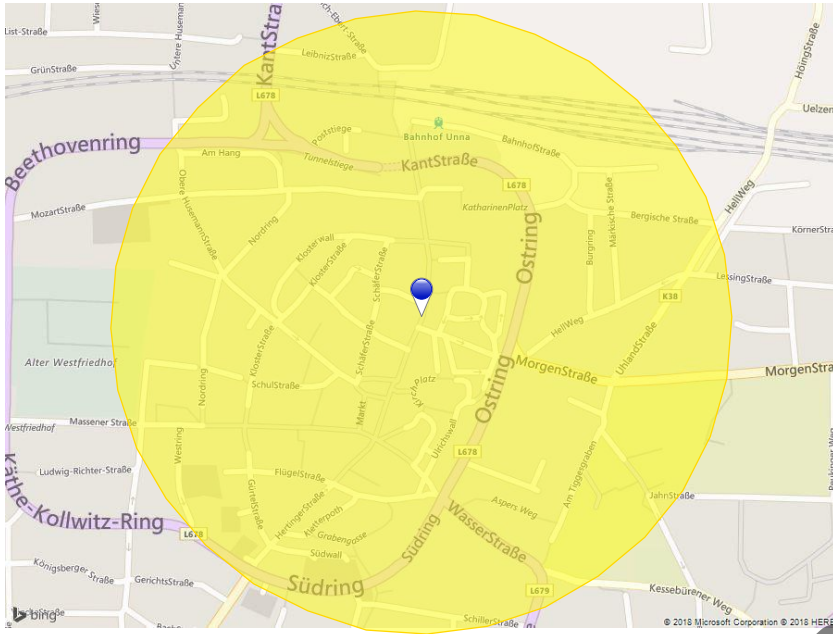
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Kamps	Bahnhofstraße 23	59423	Unna	innere	0,0 km	0,5 Min
2	Backwerk	Bahnhofstraße 10	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
3	Vielhaber	Markt 2	59423	Unna	innere	0,1 km	1,5 Min
4	Café Extrablatt	Markt 1	59423	Unna	innere	0,1 km	1,8 Min
5	Café Extrablatt	Markt 1	59423	Unna	innere	0,1 km	1,8 Min
6	Honey	Schäferstraße 14	59423	Unna	innere	0,1 km	1,8 Min
7	Pralinethek	Bahnhofstraße 45	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
8	Waffelstübchen	Güldener Trog 5	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
9	Grobe	Bahnhofstraße 40	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
10	Kuhbar	Markt 14	59423	Unna	innere	0,2 km	2,2 Min
11	Brasserie	Markt 12	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
12	Muhr	Gerhart-Hauptmann-Straße 3	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
13	Hussel	Markt 8	59423	Unna	innere	0,2 km	2,7 Min
14	Bäckerei Grobe	Massener Straße 1A	59423	Unna	innere	0,3 km	3,1 Min
15	Ambiente	Massener Straße 4	59423	Unna	innere	0,3 km	3,3 Min
16	Senioren Treff	Hertingerstraße 12	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,3 Min
17	Niehaves	Hertingerstraße 8	59423	Unna	innere	0,3 km	3,5 Min
18	La Venezia	Massener Straße 7	59423	Unna	innere	0,3 km	3,8 Min
19	Schwierck	Schulstraße 29	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
20	Backhaus Unna	Bahnhofstraße 74	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,1 Min
21	Kayser	Ostring 15	59423	Unna	innere	0,5 km	6,2 Min
22	Alimentari	Bahnhofstraße 45F	59423	Unna	innere	0,6 km	7,0 Min
23	Eissalon Rialto	Bahnhofstraße 45F	59423	Unna	innere	0,6 km	7,1 Min

Erläuterung

Bäckereien und Konditoreien werden von allen Bevölkerungsgruppen regelmäßig frequentiert, sodass eine gewisse Passantenfrequenz gewährleistet ist. Denken Sie auch darüber nach, in Kooperation mit diesen Geschäften Ihr Sortiment zu bewerben.

Vergleichen Sie mit dem Umsatzpotenzial für das gesamte Einzugsgebiet (Seite 11). Befindet sich ein Bäcker in einer Teilfläche mit auffällig hohem Umsatzpotenzial? Dann macht so eine Werbe-Kooperation besonders Sinn, auch wenn diese Teilfläche Ihren eigenen Wettbewerbern näher ist. Teilflächen mit hohem Umsatzpotenzial haben auch ein hohes Eroberungspotenzial!





Legende



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

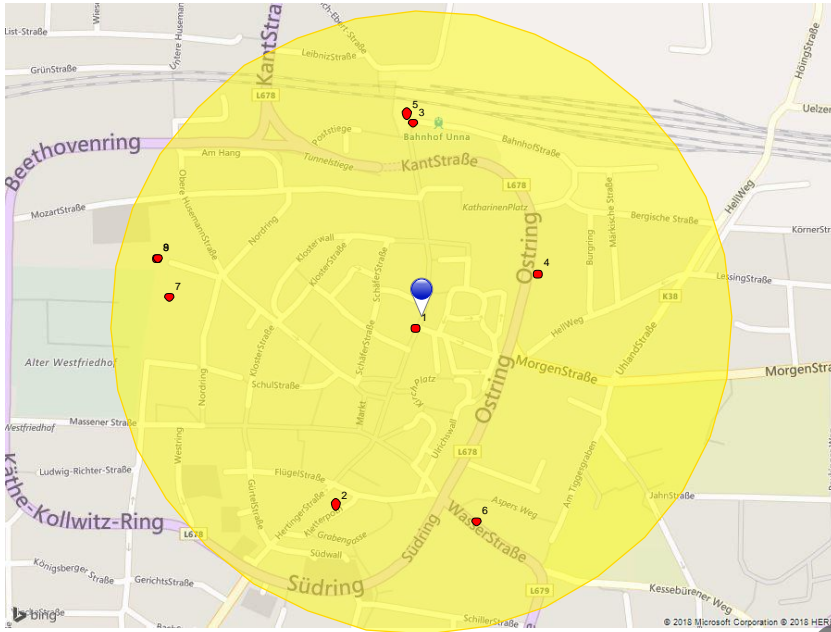
Liste der Einrichtungen für Sport und Fitness (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

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

Erläuterung

Einrichtungen für Sport und Fitness bringen zur Tageszeit und in den Abendstunden Passantenfrequenzen von Bevölkerungsgruppen mittleren Alters mit zumeist sportlichen Interesse.  
Entspricht dieses Klientel Ihrer Zielgruppe? Dann können Sie natürlich auch hier eine Werbe-Kooperation abschließen.

Unverkäufliches Muster



Legende



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

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

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Springorum & Giese	Bahnhofstraße 18	59423	Unna	innere	0,0 km	0,2 Min
2	Dr. Versin	Hertingerstraße 22A	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,8 Min
3	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Bahnhofstraße 68	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,8 Min
4	Dres. Plum	Ostring 31	59423	Unna	innere	0,3 km	3,9 Min
5	Dr. Dufentester	Bahnhofstraße 68	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,3 Min
6	Urologie Dr. Magnus Gockel	Wasserstraße 26	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,1 Min
7	Palliativstation	Nordring 33	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
8	Katharinen-Hospital	Mozartstraße 20	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
9	Katharinen-Hospital	Mozartstraße 20	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min

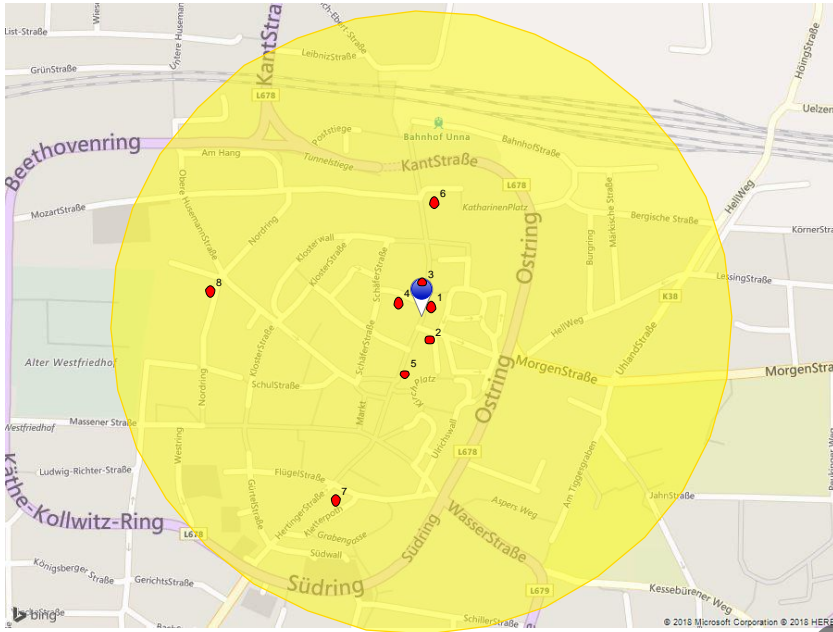
Erläuterung

Ärzte und andere Gesundheitseinrichtungen sind zur Tageszeit Frequenzbringer von mittleren und älteren Bevölkerungsgruppen. Die Passantenfrequenzen können mitunter beachtlich sein, da vermehrt Gemeinschaftspraxen, Ärztehäuser oder Gesundheitszentren entstehen. Denken Sie auch darüber nach, in Kooperation mit diesen Einrichtungen Ihr Sortiment zu bewerben.

Befindet sich ein Arzt o.ä. in einem Teilgebiet mit auffällig hohem Umsatzpotenzial? Dann macht so eine Werbe-Kooperation besonders Sinn, auch wenn dieses Teilgebiet Ihren eigenen Wettbewerbern näher ist. Teilgebiete mit hohem Umsatzpotenzial haben auch ein hohes Eroberungspotenzial!

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

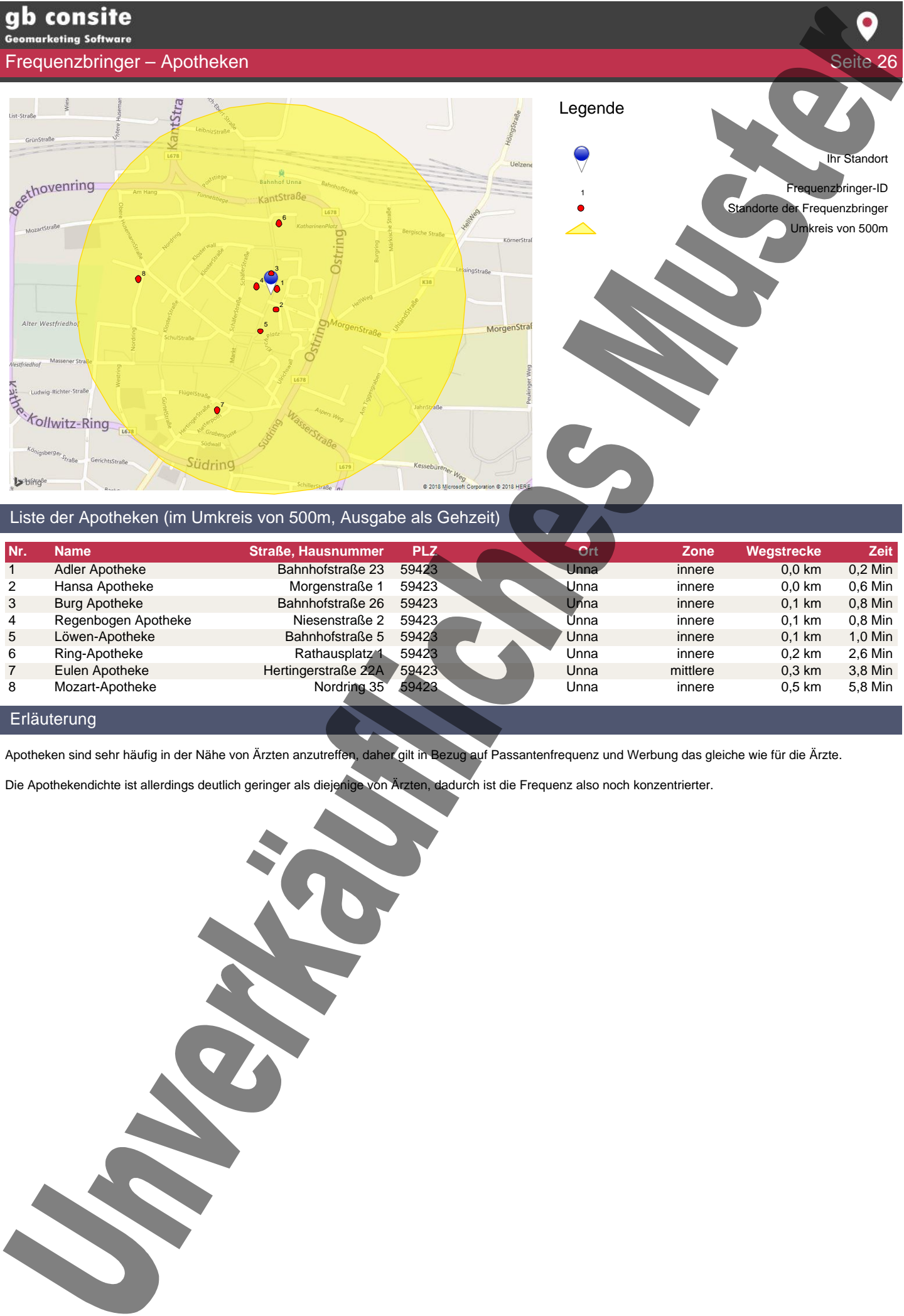
Liste der Apotheken (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Adler Apotheke	Bahnhofstraße 23	59423	Unna	innere	0,0 km	0,2 Min
2	Hansa Apotheke	Morgenstraße 1	59423	Unna	innere	0,0 km	0,6 Min
3	Burg Apotheke	Bahnhofstraße 26	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
4	Regenbogen Apotheke	Niesenstraße 2	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
5	Löwen-Apotheke	Bahnhofstraße 5	59423	Unna	innere	0,1 km	1,0 Min
6	Ring-Apotheke	Rathausplatz 1	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
7	Eulen Apotheke	Hertingerstraße 22A	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,8 Min
8	Mozart-Apotheke	Nordring 35	59423	Unna	innere	0,5 km	5,8 Min

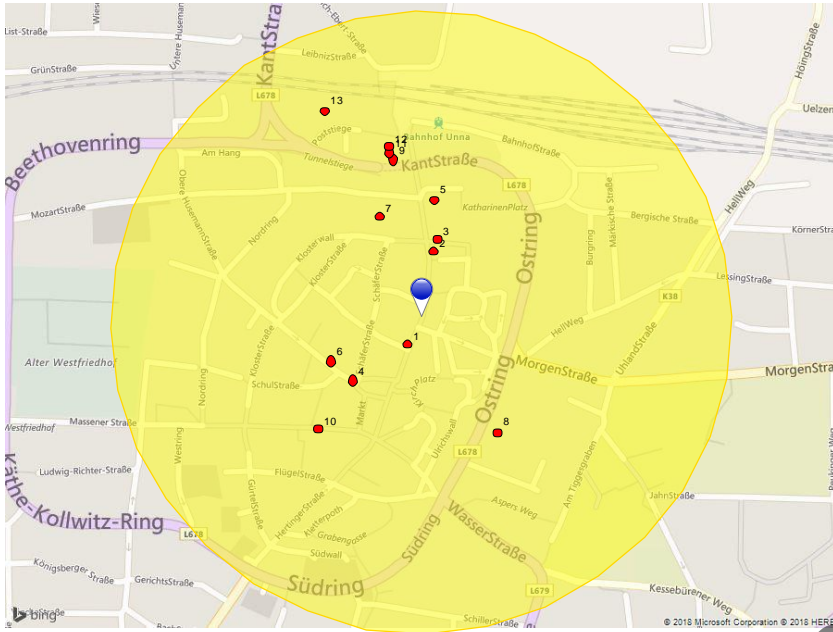
Erläuterung

Apotheken sind sehr häufig in der Nähe von Ärzten anzutreffen, daher gilt in Bezug auf Passantenfrequenz und Werbung das gleiche wie für die Ärzte.

Die Apothekendichte ist allerdings deutlich geringer als diejenige von Ärzten, dadurch ist die Frequenz also noch konzentrierter.







Legende



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

Liste der Banken und Geldautomaten (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

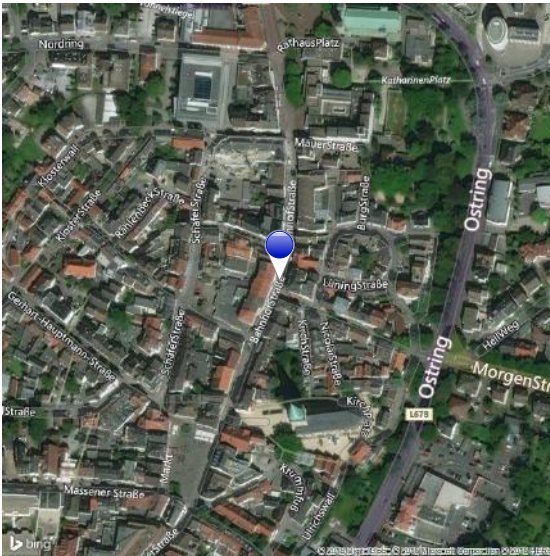
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Geldautomat	Bahnhofstraße 12	59423	Unna	innere	0,0 km	0,6 Min
2	Commerzbank	Bahnhofstraße 35	59423	Unna	innere	0,1 km	1,6 Min
3	Sparkasse Unna	Bahnhofstraße 37	59423	Unna	innere	0,1 km	1,6 Min
4	LBS	Schäferstraße 2	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
5	Deutsche Bank	Rathausplatz 1	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
6	Post	Gerhart-Hauptmann-Straße 11	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
7	Volksbank	Nordring 4	59423	Unna	innere	0,3 km	3,0 Min
8	Volksbank Unna	Ostring 11	59423	Unna	innere	0,3 km	3,4 Min
9	Geldautomat	Bahnhofstraße 46	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
10	Targo Bank	Massener Straße 5	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
11	Deutsche Post	Bahnhofstraße 46	59423	Unna	innere	0,3 km	3,8 Min
12	Postbank	Bahnhofstraße 46	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,8 Min
13	Postbank	Poststiege	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,9 Min

Erläuterung

Anhäufungen von Geldautomaten können auf Einzelhandelszentren hindeuten und zeigen in so einem Fall eine hohe Passantenfrequenz an. Eine Ausnahme davon bilden natürlich reine Bankenviertel. Prüfen Sie bitte selbst nach, welche Bedeutung eine solche Anhäufung von Geldautomaten in Ihrem Einzugsgebiet hat.

Handelt es sich um ein Einzelhandelszentrum, so finden Sie hier gehäuft Frequenzbringer unterschiedlicher Art. Sie können davon ausgehen, dass hier ein hoher Zufluss an Kaufkraft von außen stattfindet.

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 einzelhandelsrelevanten Kaufkraft im inneren Einzugsgebiet	niedrig	-
		Index des Einzelhandelsumsatzes im inneren Einzugsgebiet	hoch	+
		Zentralitätsindex im inneren Einzugsgebiet	hoch	+
Infrastrukturelle Standortfaktoren	Erreichbarkeit	Öffentliche Parkplätze in 400m Umkreis	ja	+
		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.