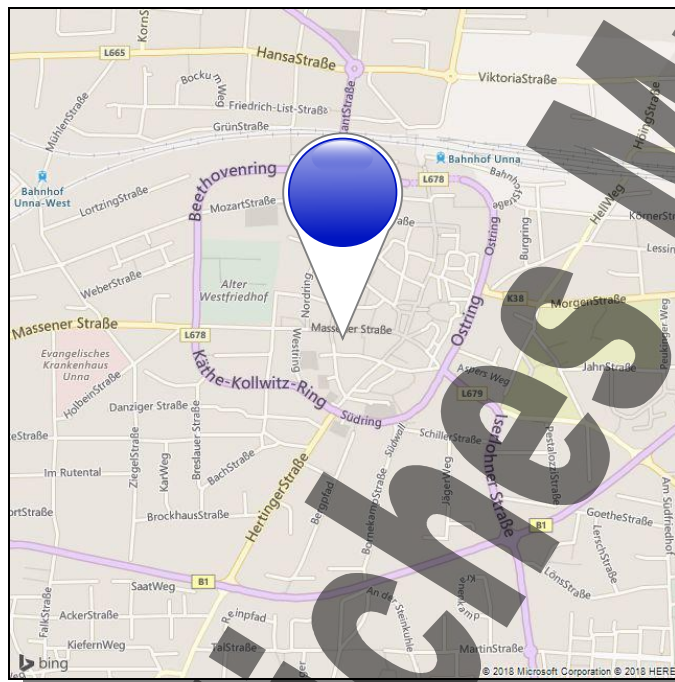


Standortcheck

für das Objekt Elektropartner Müller & Schulz



Massener Str 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, 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, Branchenstatistik) © 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 jegliche Gewährleistungspflicht aus. Die gb consite GmbH schließt weiterhin jegliche 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

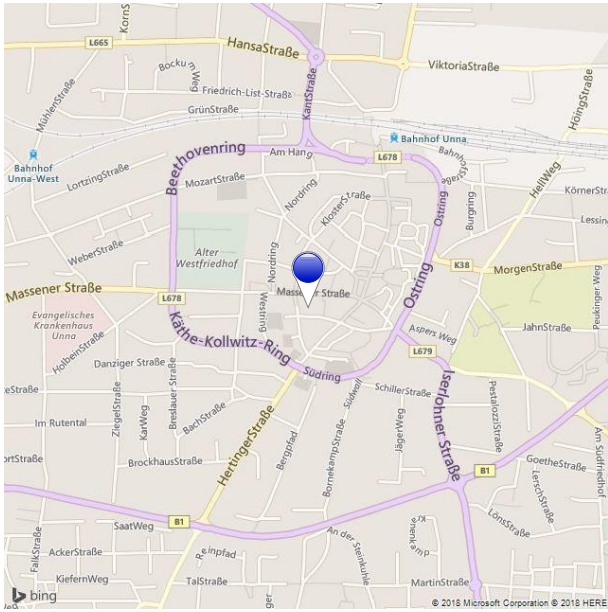
Sitz
Oberschleißheim

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

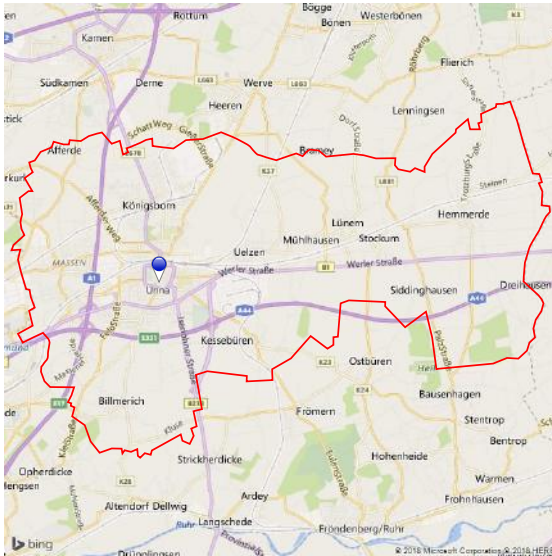
Fon: +49-89-30905297-0
Fax: +49-89-30905297-9
E-Mail: info@gbconsite.de
Internet: www.gbconsite.de



Objekt	Elektropartner Müller & Schulz
Adresse	Massener Str 18 59423 Unna
Geschäftsart	Einzelhandel
Branche	Telekommunikation
Sortiment	alle Sortimente Unterhaltungselektronik alle Sortimente Informationstechnik alle Sortimente Elektrogeräte, Leuchten alle Sortimente
Fläche	1.200 m ²
Analyse-ID	13859
Anmeldename	michael.terwesten@gbconsite.de
Paket	Plus
PayPal Transaktions ID	
Preis	(inkl. MwSt.)
Datum	05.06.2018

Inhaltsverzeichnis

Titel	Seite
Inhalt	2
1. Marktcharakteristik	
Ihr Standort Elektropartner Müller & Schulz in Unna	3
Ihr Einzugsgebiet zu Standort "Elektropartner Müller & Schulz"	4
Wettbewerber im Einzugsgebiet zu Standort "Elektropartner Müller & Schulz"	5
2. Potenzialprognosen	
Wahrscheinlichkeit, dass am Standort "Elektropartner Müller & Schulz" eingekauft wird	7
Ihr Kundenpotenzial für Standort "Elektropartner Müller & Schulz"	8
Gesamtes Kundenpotenzial für alle Marktteilnehmer	9
Ihr Umsatzpotenzial für Standort "Elektropartner Müller & Schulz"	10
Gesamtes Umsatzpotenzial für alle Marktteilnehmer	11
Prognose der Marktanteile der Wettbewerber im Einzugsgebiet	12
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 – Bildungseinrichtungen	19
Frequenzbringer – Behörden	20
Frequenzbringer – Bäckereien und Konditoreien	21
Frequenzbringer – Sport und Fitness	22
Frequenzbringer – Ärzte	23
Frequenzbringer – Apotheken	24
Frequenzbringer – Banken und Geldautomaten	25
Standortcheck – Zusammenfassung	26



Die Raumstrukturtypen des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gliedern die Gemeinden nach Zentrenreichbarkeit (Zentral-, Zwischen- und Periphererraum) 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.

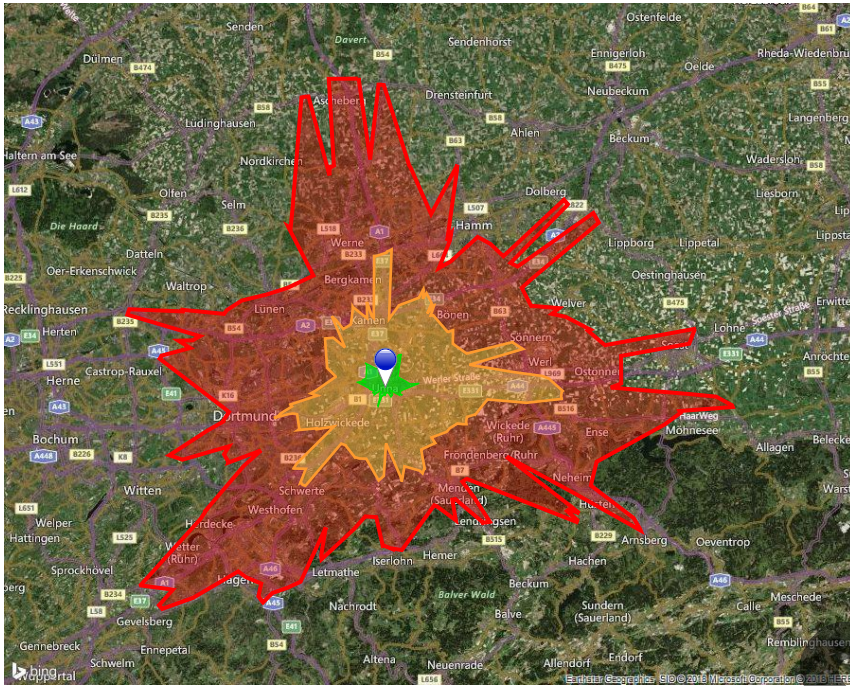
Standortfaktoren für Unna

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

10 Fahrminuten



20 Fahrminuten



30 Fahrminuten

Marktinformationen für Ihr Einzugsgebiet

Merkmal	10 Minuten	20 Minuten	30 Minuten	Einzugsgebiet	BRD
Einwohner	38.861	220.834	1.216.982	1.476.677	81.197.537
Büroarbeitsplätze	12.163	43.610	245.841	301.614	18.302.765
Bevölkerungsdichte [Einwohner/km²]	1.856	669	888	858	230
Anteil der 0-15 jährigen [%]	10,71	12,28	11,54	11,63	11,71
Anteil der 15-25 jährigen [%]	9,33	9,99	10,33	10,25	9,49
Anteil der 25-50 jährigen [%]	29,04	26,87	29,57	29,16	29,54
Anteil der 50-65 jährigen [%]	20,34	20,94	19,38	19,64	19,60
Anteil der über 65 jährigen [%]	20,14	20,37	18,28	18,64	18,74
Anteil der Frauen [%]	46,47	46,40	45,57	45,72	45,38
Ausländeranteil [%]	9,45	8,01	12,16	11,47	9,38
Anzahl der Haushalte	19.628	105.013	621.259	745.900	41.158.978
Einwohner pro Haushalte	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0
Anteil der Erwerbstätigen [%]	52,05	49,80	47,61	48,06	51,06
Arbeitslosenquote [%]	7,30	7,85	9,78	9,41	5,93
Einzelhandelsrelevante Kaufkraft pro Einwohner pro Jahr [€]	6.359	7.007	6.804	6.822	6.992
Index der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft	90,95	100,21	97,30	97,57	100,00
Kaufkraft für Ihr Sortiment pro Einwohner pro Jahr [€]	508	559	543	545	558
Einzelhandelsumsatz pro Einwohner pro Jahr [€]	10.118	5.203	6.641	6.517	6.271
Index des Einzelhandelsumsatzes	161,34	82,97	105,89	103,92	100,00
Kaufkraftzufluss in das Einzugsgebiet [Mio. €]	146,078	-398,226	-198,293	-450,441	-58.531,448
Zentralitätsindex	177	83	109	107	100

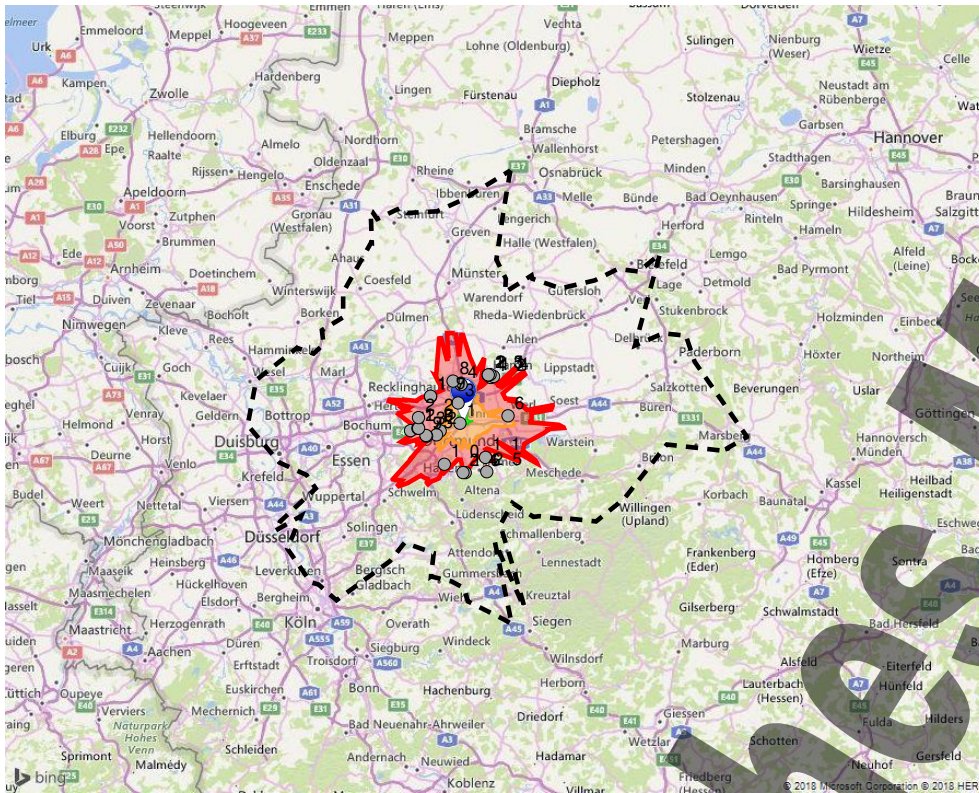
Erläuterung

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 "langfristig", ein **Einzugsgebiet von bis zu 30 Minuten Fahrweg um Ihre Verkaufsstätte**.

Dieses Einzugsgebiet ist dreigeteilt, wobei nach den Grundsätzen der Handelsforschung von Kunden der inneren Zone (0-10 Minuten) der weitaus größte Teil Ihres Umsatzes (bis zu 70%) hervorgerufen wird. Von Kunden der zweiten Zone (10-20 Minuten) sind ca. 20% Umsatzanteil, von Kunden der dritten, äußeren Zone (20-30 Minuten) nur ca. 10% Umsatzanteil zu erwarten.

Das in diesem Standortcheck ermittelte **Umsatzpotenzial** (Seite 10) 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.

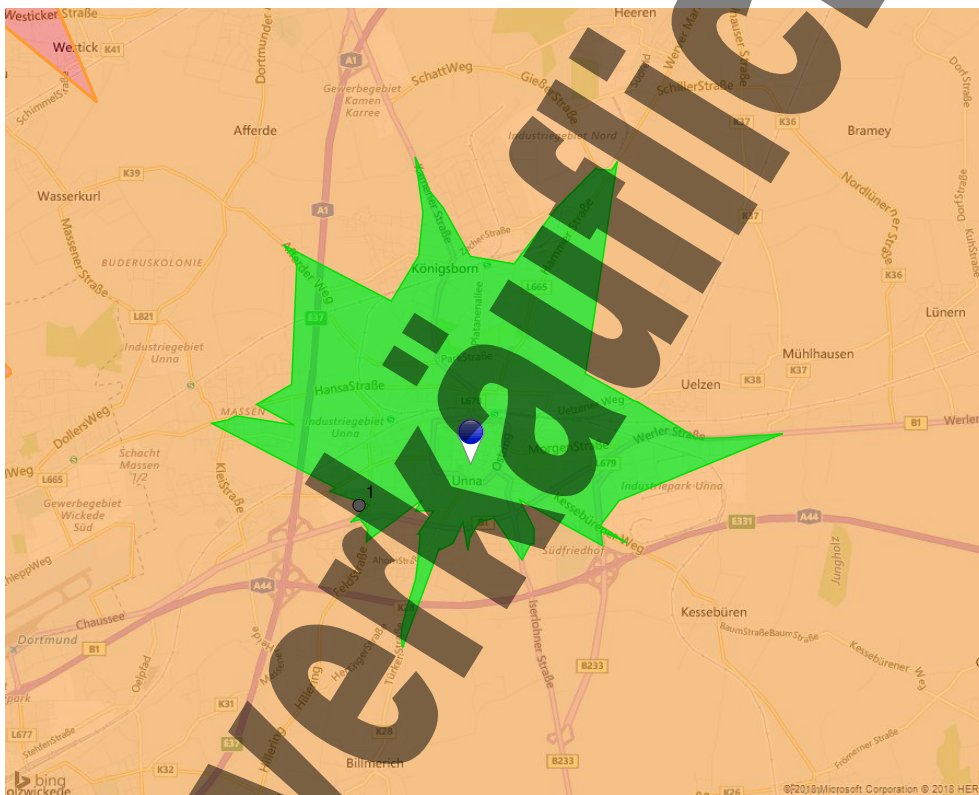
Die **Marktinformationen** oben stehender Tabelle werden für Ihr Einzugsgebiet angegeben und den Durchschnittswerten der BRD gegenüber gestellt. Unter der **einzelhandelsrelevanten Kaufkraft** versteht man dabei denjenigen Teil des "verfügbaren Einkommens", welcher der Wohnbevölkerung eines bestimmten 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
-  10 Fahrminuten
-  20 Fahrminuten
-  30 Fahrminuten
-  60 Fahrminuten

Wettbewerber im gesamten Einzugsgebiet



Wettbewerber im Nahbereich des Standortes



Liste der Wettbewerber

Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
1 Berlet	Feldstraße	59423	Unna	1.800 m ²	3,7 km	10 Min
2 MediMax	Schleefstraße 15	44287	Dortmund	1.800 m ²	12,0 km	18 Min
3 Euronics XXL Brumberg	Kämerstraße 21-25	59174	Kamen	1.500 m ²	8,0 km	20 Min
4 Berlet Elektrofachmarkt	Am Römerlager 6	59192	Bergkamen	1.800 m ²	16,4 km	20 Min
5 EP:Walther	Rodenbergstraße 59	44287	Dortmund	1.100 m ²	13,8 km	22 Min
6 expert Humpert	Bäckerstraße 31	59457	Werl	850 m ²	20,6 km	24 Min
7 expert Ellinghaus	Hermannstraße 53-57	44263	Dortmund	900 m ²	19,1 km	27 Min
8 expert Steinkuhl	Südmauer 17-21	59368	Werne	800 m ²	20,6 km	28 Min
9 Media Markt Deutschland	Seekante 1	44263	Dortmund	2.500 m ²	18,9 km	28 Min
10 Euronics Wieschendorf	Michaelisweg 15	58239	Schwerte	900 m ²	26,1 km	28 Min
11 Euronics XXL Brumberg	Kösterskämpchen 2	58706	Menden (Sauerland)	1.200 m ²	19,7 km	30 Min
12 expert Rinsche	Werler Straße 65-69	59065	Hamm	750 m ²	27,2 km	30 Min
13 Euronics Breitenstein	Wittener Straße 59	44149	Dortmund	900 m ²	24,0 km	32 Min
14 Euronics Hensel	Caldenhofer Weg 157	59063	Hamm	800 m ²	28,3 km	32 Min
15 Berlet	Westring 8	59065	Hamm	1.800 m ²	28,6 km	33 Min
16 Saturn	Kurt-Schumacher-Ring 5	58636	Iserlohn	1.700 m ²	24,1 km	33 Min
17 expert Loskill	Bäckerstraße 13	44532	Lünen	1.000 m ²	22,8 km	33 Min
18 Conrad	Westenhellweg 95-101	44137	Dortmund	1.600 m ²	21,1 km	33 Min
19 Saturn	Willy-Brandt-Platz 6	44532	Lünen	2.000 m ²	23,0 km	33 Min
20 Saturn	Westenhellweg 68-84	44137	Dortmund	2.000 m ²	20,7 km	33 Min
21 EP:Raschka	Oststraße 18	59065	Hamm	800 m ²	28,4 km	33 Min
22 Saturn	Evinger Straße 170	44339	Dortmund	2.000 m ²	29,6 km	34 Min
23 Saturn	Richard-Matthaei-Platz 1	59065	Hamm	2.000 m ²	28,7 km	34 Min
24 EP:Iwanowski	Ludwigstraße 5	58638	Iserlohn	800 m ²	25,1 km	35 Min
25 Euronics Ebberg	Balver Weg 5	58675	Hemer	800 m ²	28,8 km	38 Min

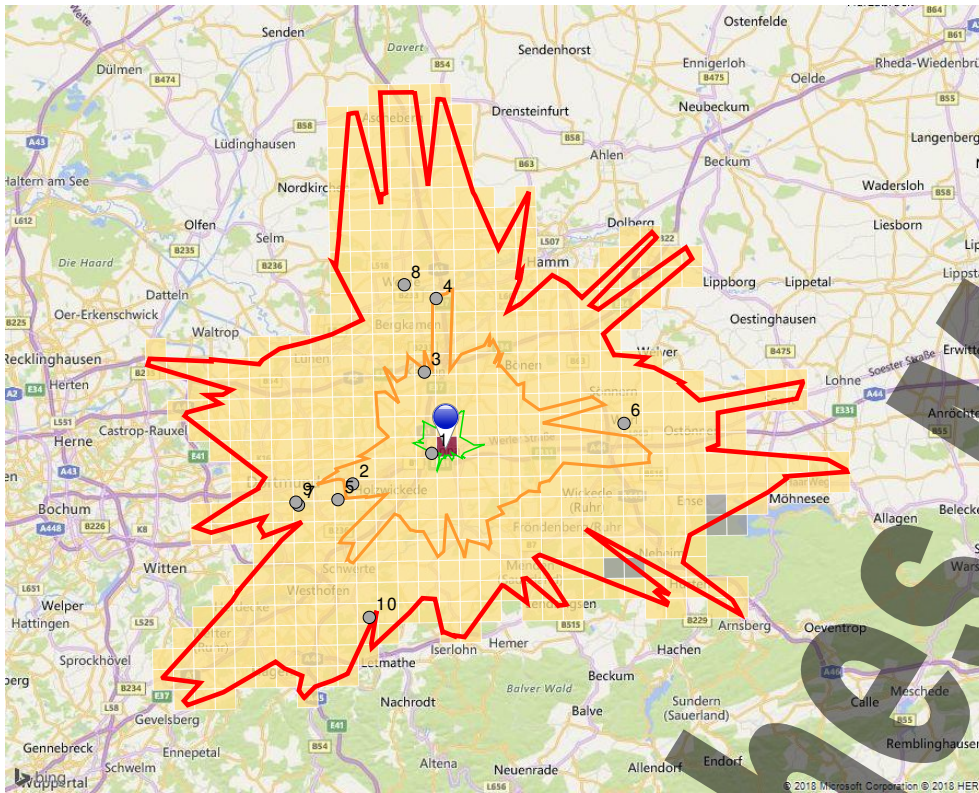
Erläuterung

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**.

Unverkäuflich



Legende

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 10 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- 30 Fahrminuten
- Einkaufswahrscheinlichkeit (%)**
- 0,00 - 18,77
- 18,77 - 37,54
- 37,54 - 56,31
- 56,31 - 75,08
- 75,08 - 93,85
- Teilfläche ohne Besiedlung

Einkaufswahrscheinlichkeit - Tops

Standort	Wahrscheinlichkeit gesamt	Tops	Teilfläche	Wahrscheinlichkeit
Einzugsgebiet Elektropartner Müller & Schulz	3,38 %	1	Krummfuß (Unna)	93,85 %
		2	Alteheide (Unna)	12,97 %
		3	Afferder Weg (Unna)	12,78 %
		4	Hammer Straße 195 (Unna)	12,31 %
		5	Auf dem Höing 2 (Unna)	10,25 %
		6	Gut Bimberg (Unna)	10,10 %
		7	Roggenkamp 17 (Kamen)	9,53 %
		8	Am Freizeitbad 13 (Unna)	9,23 %
		9	Schillerstraße (Kamen)	9,21 %
		10	Haltepunkt Lünern (Unna)	9,04 %
		11	A44 (Unna)	8,46 %
		12	Heimsaat 13-15 (Unna)	8,43 %
		13	Hibbingser Weg (Unna)	8,42 %
		14	Baumstraße (Unna)	8,42 %
		15	Ostbüren (Fröndenber/Ruhr)	8,41 %

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Berlet	1.800 m ²	10 Min
2	MediMax	1.800 m ²	18 Min
3	Euronics XXL Brumberg	1.500 m ²	20 Min
4	Berlet Elektrofachmarkt	1.800 m ²	20 Min
5	EP:Walther	1.100 m ²	22 Min
6	expert Humpert	850 m ²	24 Min
7	expert Ellinghaus	900 m ²	27 Min
8	expert Steinkuhl	800 m ²	28 Min
9	Media Markt Deutschland	2.500 m ²	28 Min
10	Euronics Wieschendahl	900 m ²	28 Min

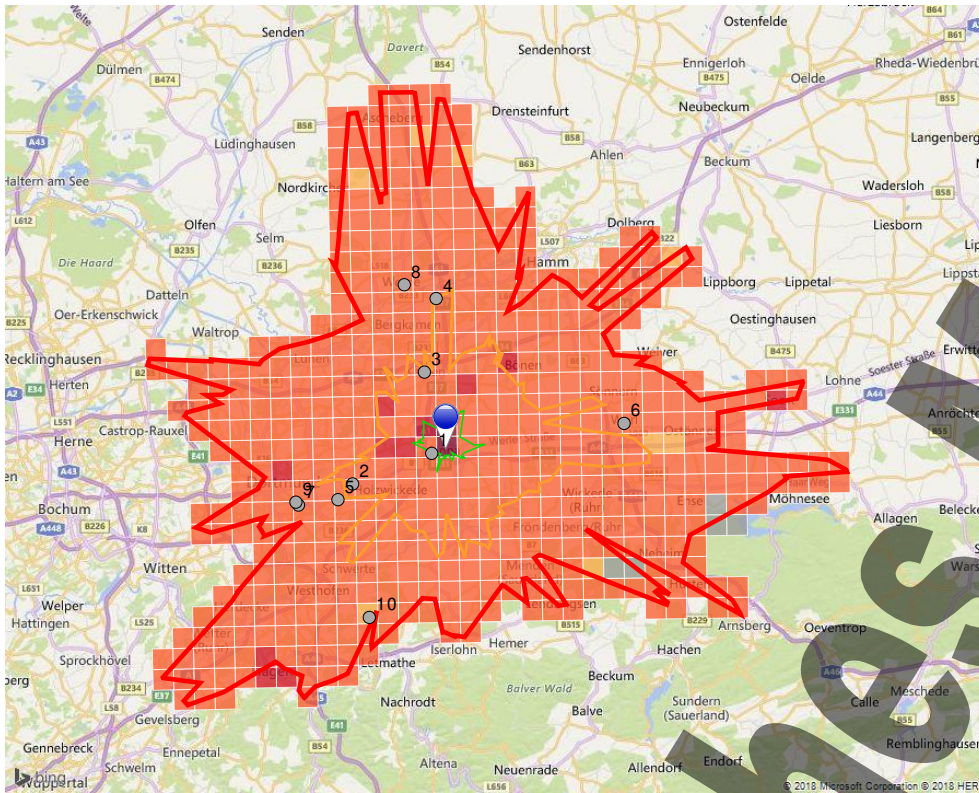
Erläuterung

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**
- 10 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- 30 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 0 - 0
- 0 - 0
- 0 - 350
- 350 - 863
- 863 - 11.575
- Teilfläche ohne Besiedlung

Kundenpotenzial für Ihren Standort - Tops

Kundenbindung Ihres Standortes		Kunden	Tops	Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Elektropartner Müller & Schulz		49.095	1	Krummfuß (Unna)	11.575
			2	Alteheide (Unna)	1.366
			3	Stemmering 5-7 (Dortmund)	652
			4	Am Freizeitbad 13 (Unna)	553
			5	Rosenplätze 26 (Soest)	526
			6	Schlachthofstraße 3 (Hagen)	506
			7	Goldberghang 17-22 (Hagen)	503
			8	Jakob-Koenen-Straße (Kamen)	432
			9	Afferder Weg (Unna)	423
			10	Beethovenstraße (Bönen)	395
			11	Ennepe (Hagen)	379
			12	Eisenacher Straße (Dortmund)	376
			13	Heerener Straße (Kamen)	360
			14	Massener Kirchweg (Unna)	349
			15	Am Wiehagen 35 (Bergkamen)	332

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Berlet	1.800 m ²	10 Min
2	MediMax	1.800 m ²	18 Min
3	Euronics XXL Brumberg	1.500 m ²	20 Min
4	Berlet Elektrofachmarkt	1.800 m ²	20 Min
5	EP:Walther	1.100 m ²	22 Min
6	expert Humpert	850 m ²	24 Min
7	expert Ellinghaus	900 m ²	27 Min
8	expert Steinkuhl	800 m ²	28 Min
9	Media Markt Deutschland	2.500 m ²	28 Min
10	Euronics Wieschendahl	900 m ²	28 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.

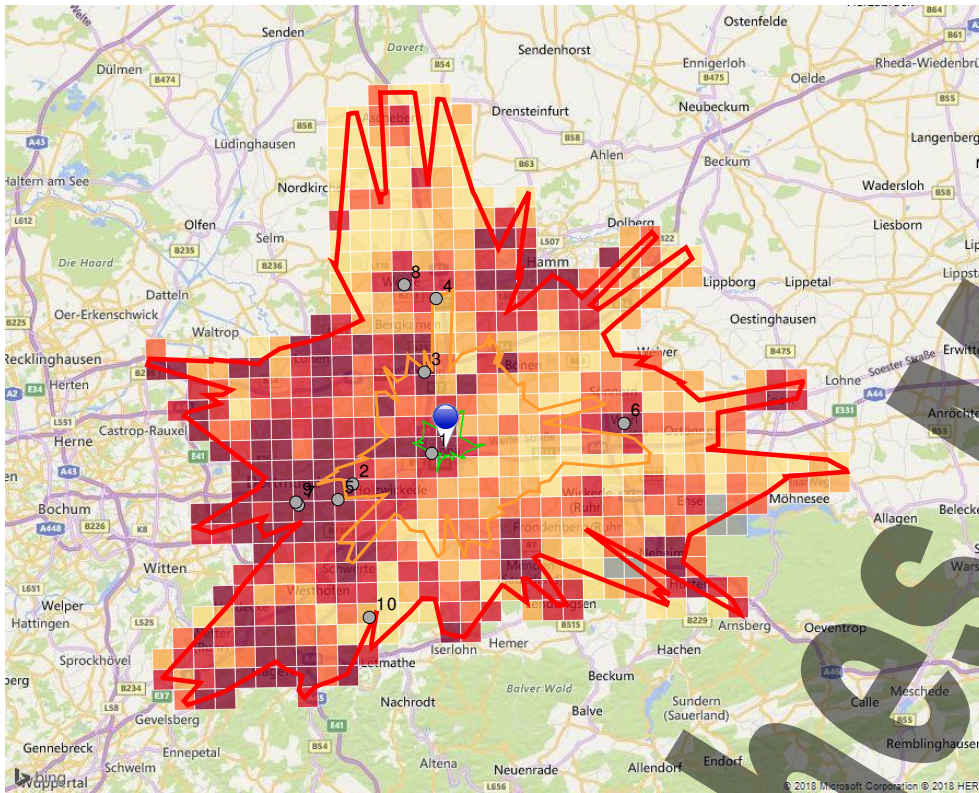
Das **Kundenpotenzial** liefert eine **absolute Größe**. Die Kernaussage ist: „**von wo kommen die meisten Kunden?**“.

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**
- 10 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- 30 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 9 - 154
- 154 - 597
- 597 - 1.863
- 1.863 - 5.088
- 5.088 - 33.679
- Teilfläche ohne Besiedlung

Kundenpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Kundenbindung aller Wettbewerber			Kundenpotenzial	Tops			Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Elektropartner Müller & Schulz			1.476.677	1	Heinrich-Wenke-Straße 1-69 (Dortmund)			33.679
Nr. Die 10 nächsten Wettbewerber			Fläche	Zeit				
1	Berlet	1.800 m ²	10 Min	2	Eisenacher Straße (Dortmund)			29.929
2	MediMax	1.800 m ²	18 Min	3	An der Buschmühle (Dortmund)			24.894
3	Euronics XXL Brumberg	1.500 m ²	20 Min	4	Westerholz 45 (Dortmund)			20.580
4	Berlet Elektrofachmarkt	1.800 m ²	20 Min	5	Goldberghang 17-22 (Hagen)			19.232
5	EP:Walther	1.100 m ²	22 Min	6	Schlachthofstraße 3 (Hagen)			18.770
6	expert Humpert	850 m ²	24 Min	7	Hannöversche Straße 18c (Dortmund)			18.139
7	expert Ellinghaus	900 m ²	27 Min	8	Am Oelpfad (Dortmund)			14.449
8	expert Steinkuhl	800 m ²	28 Min	9	Wilhelmstraße (Hamm)			13.687
9	Media Markt Deutschland	2.500 m ²	28 Min	10	Heiliger Weg (Dortmund)			13.631
10	Euronics Wieschendahl	900 m ²	28 Min	11	Radbod (Hamm)			13.580
				12	Ennepe (Hagen)			13.533
				13	Aapstraße 2-20 (Castrop-Rauxel)			12.899
				14	Johannes-Gronowski-Straße (Dortmund)			12.664
				15	Krummfuß (Unna)			12.334

Erläuterung

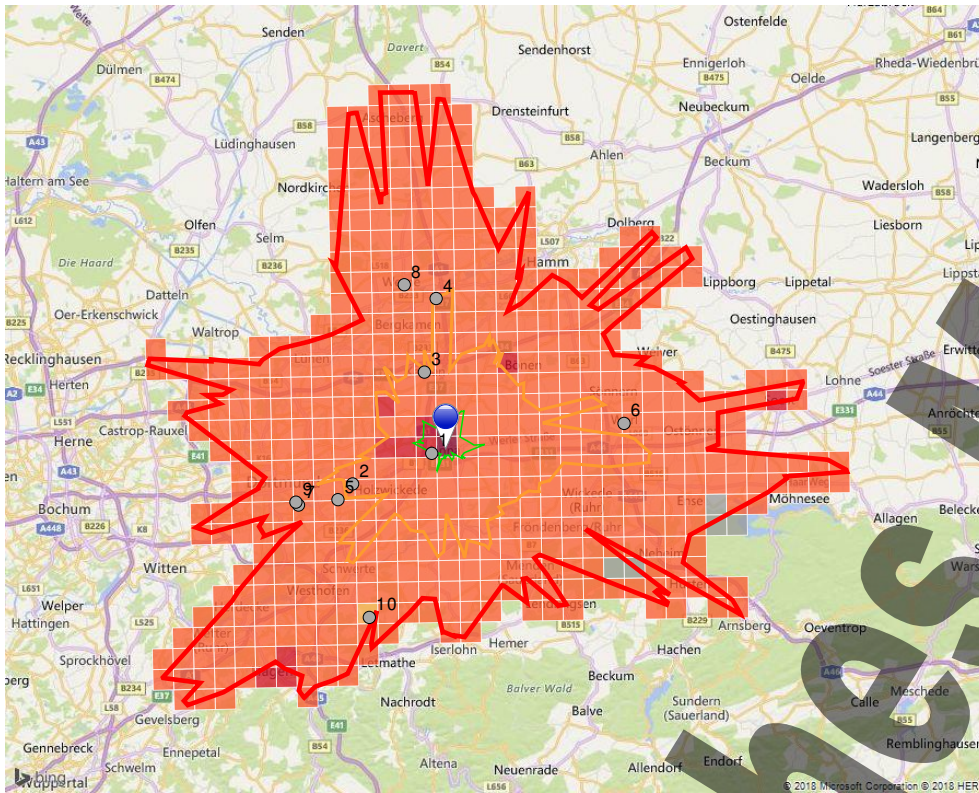
Das Kundenpotenzial für das **gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie viele zu erwartende Kunden **alle Wettbewerber in Summe** erwarten können. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abrufwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Einwohnerzahl**. Die erste Tabelle 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 8 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 Werbemiteleinsatz, 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**
- 10 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- 30 Fahrminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 0,00
- 0,00 - 4,29
- 4,29 - 180.995,05
- 180.995,05 - 441.926,17
- 441.926,17 - 5.882.957,04
- Teilfläche ohne Besiedlung

Umsatzpotenzial für Ihren Standort - Tops

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Elektropartner Müller & Schulz		26.527.982,40 €	1	Krummfuß (Unna)	5.882.957,04 €
Kaukraftzufluss über Laufkunden		2.945.995,53 €	2	Alteheide (Unna)	648.948,78 €
Summe		29.473.977,93 €	3	Stemmering 5-7 (Dortmund)	337.590,38 €
			4	Rosenplätze 26 (Soest)	285.123,60 €
			5	Am Freizeitbad 13 (Unna)	277.018,60 €
			6	Jakob-Koenen-Straße (Kamen)	267.553,88 €
			7	Goldberghang 17-22 (Hagen)	263.212,75 €
			8	Schlachthofstraße 3 (Hagen)	254.077,44 €
			9	Afferder Weg (Unna)	239.970,37 €
			10	A46 (Hagen)	226.524,29 €
			11	Beethovenstraße (Bönen)	182.877,78 €
			12	Massener Kirchweg (Unna)	181.368,02 €
			13	Heerener Straße (Kamen)	179.524,64 €
			14	Baurothstraße (Hagen)	176.865,81 €
			15	Ennepe (Hagen)	175.492,91 €

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Berlet	1.800 m ²	10 Min
2	MediMax	1.800 m ²	18 Min
3	Euronics XXL Brumberg	1.500 m ²	20 Min
4	Berlet Elektrofachmarkt	1.800 m ²	20 Min
5	EP:Walther	1.100 m ²	22 Min
6	expert Humpert	850 m ²	24 Min
7	expert Ellinghaus	900 m ²	27 Min
8	expert Steinkuhl	800 m ²	28 Min
9	Media Markt Deutschland	2.500 m ²	28 Min
10	Euronics Wieschendorf	900 m ²	28 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 Abwurfwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaukraft für Ihre Kerndienstleistungen**. Die erste Tabelle gibt das Umsatzpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an, der **Kaukraftzufluss** von Kunden außerhalb Ihres Einzugsgebietes wurde hier entsprechend der Abwurfwahrscheinlichkeit am Standort hinzugerechnet.

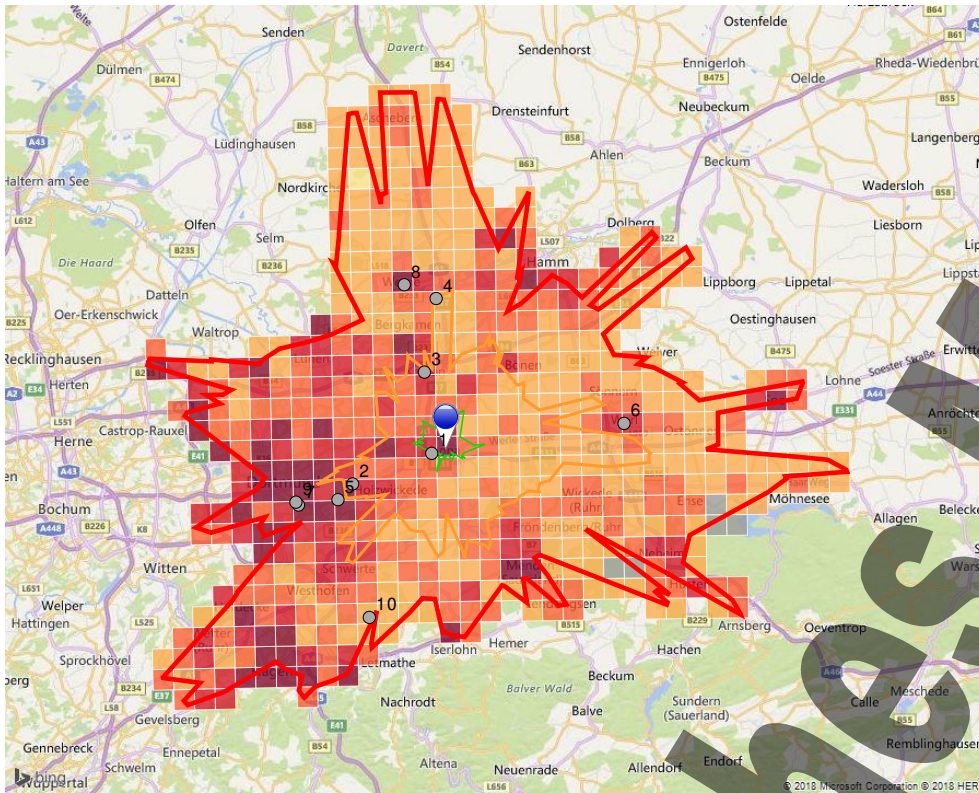
Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit dem höchsten Umsatzpotenzial. Diese Teilgebiete sind auch in der Karte unterschiedlich stark eingefärbt. Je **dunkler eine Teilfläche** ist, desto höher ist Ihr Umsatzpotenzial bzw. Ihr zu erwartender Marktanteil.

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 Werbemittelinsatz**. 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**
- 10 Fahrminuten
- 20 Fahrminuten
- 30 Fahrminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 3.108,55
- 3.108,55 - 488.140,82
- 488.140,82 - 2.576.277,87
- 2.576.277,87 - 4.664.414,92
- 4.664.414,92 - 15.603.820,31
- Teilfläche ohne Besiedlung

Umsatzpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial gesamt	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Elektropartner Müller & Schulz		804.409.906,41 €	1	Heinrich-Wenke-Straße 1-69 (Dortmund)	15.603.820,31 €
Summe		804.409.906,41 €	2	Eisenacher Straße (Dortmund)	13.746.518,31 €
Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit		
1	Berlet	1.800 m ²	10 Min	3	An der Buschmühle (Dortmund)
2	MediMax	1.800 m ²	18 Min	4	Goldberghang 17-22 (Hagen)
3	Euronics XXL Brumberg	1.500 m ²	20 Min	5	Westerholz 45 (Dortmund)
4	Berlet Elektrofachmarkt	1.800 m ²	20 Min	6	Schlachthofstraße 3 (Hagen)
5	EP:Walther	1.100 m ²	22 Min	7	A46 (Hagen)
6	expert Humpert	850 m ²	24 Min	8	Hannöversche Straße 18c (Dortmund)
7	expert Ellinghaus	900 m ²	27 Min	9	Johannes-Gronowski-Straße (Dortmund)
8	expert Steinkuhl	800 m ²	28 Min	10	Heiliger Weg (Dortmund)
9	Media Markt Deutschland	2.500 m ²	28 Min	11	Am Oelpfad (Dortmund)
10	Euronics Wieschendahl	900 m ²	28 Min	12	Elsa-Brandström-Straße (Werne)
				13	Ostenbergstraße (Dortmund)
				14	Am Kattenbrauck 35 (Dortmund)
				15	Rosenplätze 26 (Soest)

Erläuterung

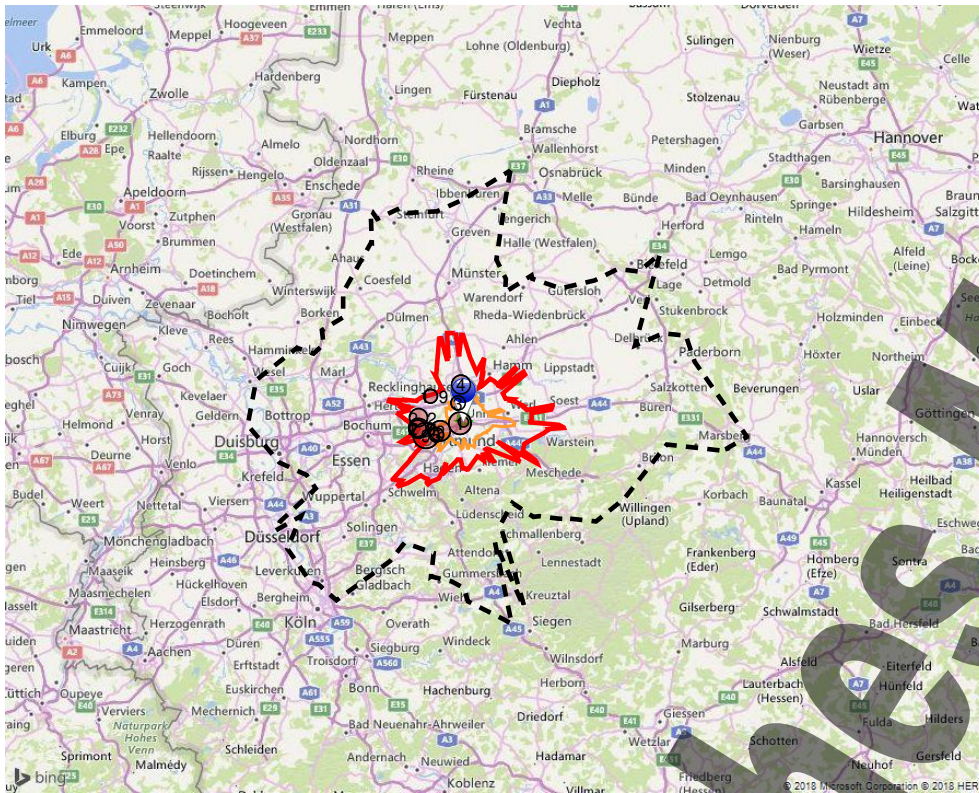
Das Umsatzpotenzial für **das gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie hoch der zu erwartende **Bruttoumsatz aller Wettbewerber in Summe** ausfallen kann. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abrufwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaufkraft für Ihre Kerndienstleistungen**.

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 10 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.

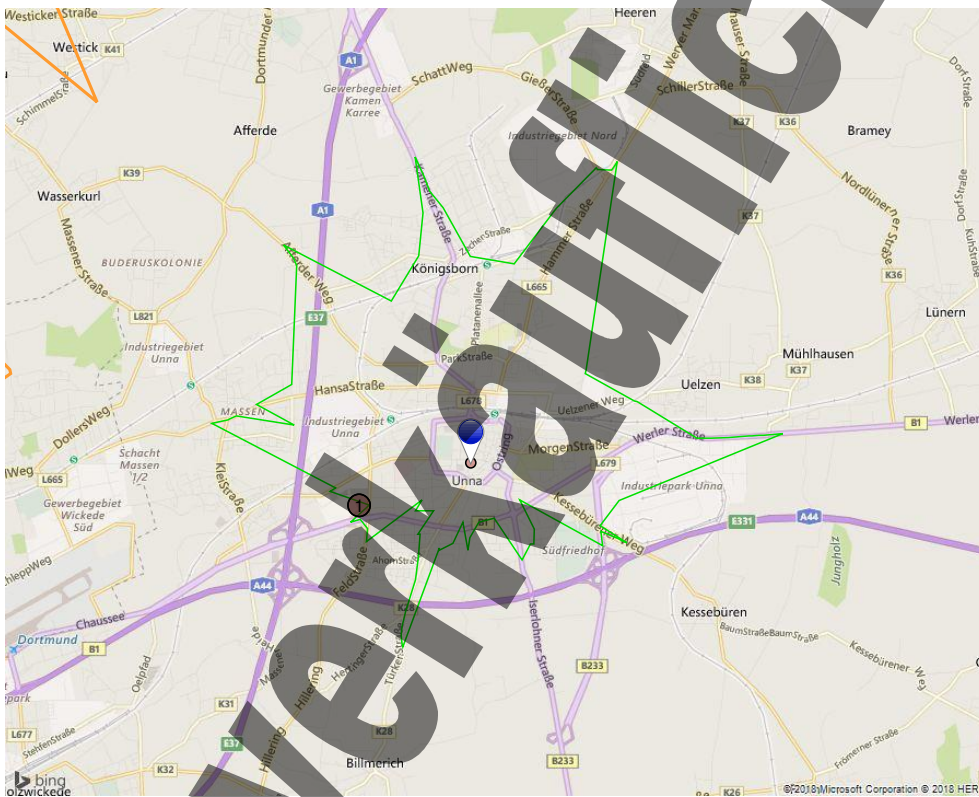
Der Mehrwert dieser Kartendarstellung liegt also vor allem in der **Bewertung des Standortes für den Absatzmarkt** sowie in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für zusätzliche, vom Wettbewerb eroberte Kundschaft und für gezielten und effizienten Werbemiteileinsatz**, um diese Kundengruppe zu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



Legende

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

Marktanteile im gesamten Einzugsgebiet



Marktanteile im Nahbereich des Standortes

Marktanteile der Wettbewerber in Ihrem Einzugsgebiet

Umsatzquelle **Umsatzpotenzial gesamt**
Einzugsgebiet Elektropartner Müller & Schulz 804.409.906,41 €

Standort	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil	
Elektropartner Müller & Schulz	1.200 m ²	0,0 Min	26.527.982,40 €	3,30 %	
Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
9	Media Markt Deutschland	2.500 m ²	27,6 Min	67.292.990,59 €	8,37 %
1	Berlet	1.800 m ²	9,6 Min	58.210.379,02 €	7,24 %
2	MediMax	1.800 m ²	18,1 Min	53.211.245,42 €	6,61 %
20	Saturn	2.000 m ²	33,2 Min	51.727.984,68 €	6,43 %
4	Berlet Elektrofachmarkt	1.800 m ²	20,2 Min	49.126.305,15 €	6,11 %
22	Saturn	2.000 m ²	33,7 Min	47.269.988,90 €	5,88 %
18	Conrad	1.600 m ²	32,9 Min	43.607.914,26 €	5,42 %
3	Euronics XXL Brumberg	1.500 m ²	19,9 Min	37.403.502,41 €	4,65 %
5	EP:Walther	1.100 m ²	21,6 Min	36.781.311,01 €	4,57 %
19	Saturn	2.000 m ²	33,0 Min	36.088.198,37 €	4,49 %
23	Saturn	2.000 m ²	34,1 Min	28.448.714,96 €	3,54 %
7	expert Ellinghaus	900 m ²	27,2 Min	28.343.147,96 €	3,52 %
16	Saturn	1.700 m ²	32,6 Min	27.057.577,91 €	3,36 %
13	Euronics Breitenstein	900 m ²	32,0 Min	26.593.783,90 €	3,31 %
11	Euronics XXL Brumberg	1.200 m ²	29,7 Min	24.347.579,89 €	3,03 %
15	Berlet	1.800 m ²	32,6 Min	24.313.520,26 €	3,02 %
10	Euronics Wieschendorf	900 m ²	28,2 Min	20.796.784,90 €	2,59 %
6	expert Humpert	850 m ²	23,9 Min	19.837.445,68 €	2,47 %
17	expert Loskill	1.000 m ²	32,7 Min	19.139.533,53 €	2,38 %
8	expert Steinkuhl	800 m ²	27,5 Min	16.270.745,85 €	2,02 %
24	EP:Iwanowski	800 m ²	35,3 Min	14.370.337,36 €	1,79 %
12	expert Rinsche	750 m ²	30,3 Min	13.518.479,75 €	1,68 %
14	Euronics Hensel	800 m ²	32,1 Min	12.987.062,36 €	1,61 %
21	EP:Raschka	800 m ²	33,4 Min	11.984.740,76 €	1,49 %
25	Euronics Ebberg	800 m ²	38,5 Min	9.152.649,13 €	1,14 %
	Summe eigene Marke			0,00 €	0,00 %

Szenario: Einzugsgebiet ohne neuen Standort

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

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 11). 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 11).

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!

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 10, „Umsatzpotenzial für Standort "Elektropartner Müller & Schulz"“, **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

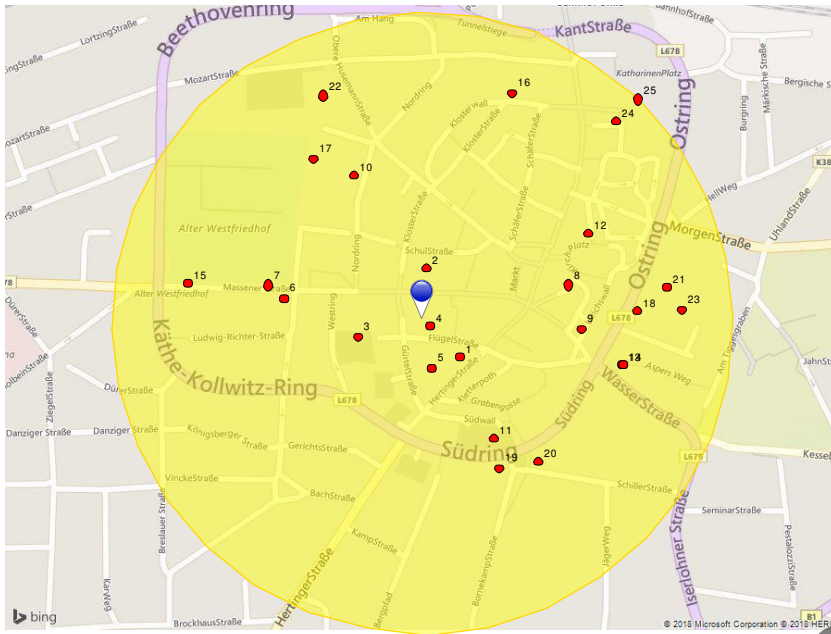
Frequenzbringer – Bäckereien und Konditoreien

Frequenzbringer – Sport und Fitness

Frequenzbringer – Ärzte

Frequenzbringer – Apotheken

Frequenzbringer – Banken und Geldautomaten



Legende



Ihr Standort

Öffentliche Parkmöglichkeit-ID

Öffentliche Parkmöglichkeit

Umkreis von 500m

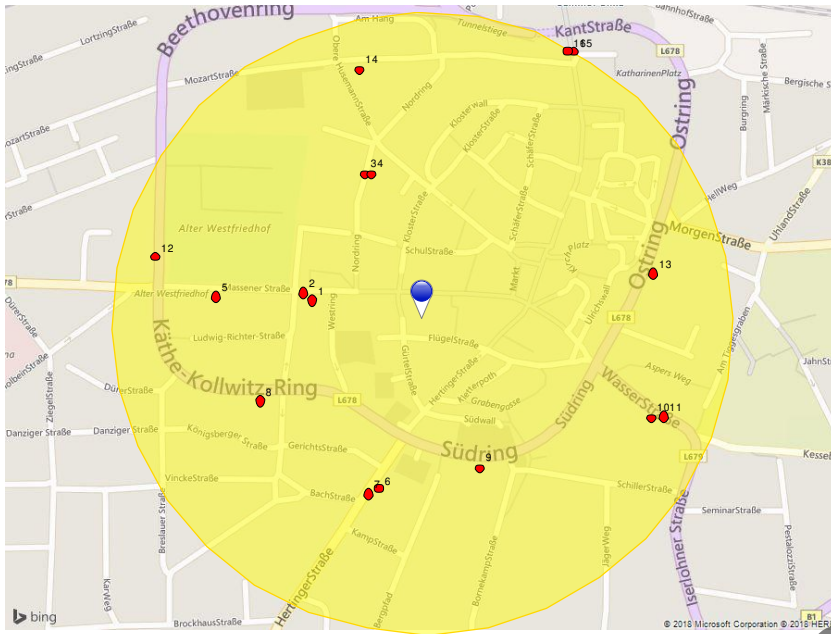
Liste der öffentlichen Parkmöglichkeiten (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Parkhaus Schnückerl	Flügelstraße 2	59423	Unna	innere	0,1 km	1,6 Min
2	Schulstraße	Schulstraße 25	59423	Unna	innere	0,1 km	1,7 Min
3	Kino Westring	Westring 6B	59423	Unna	innere	0,2 km	1,8 Min
4	Tiefgarage City-Residenz	Flügelstraße 15	59423	Unna	innere	0,2 km	1,8 Min
5	Parkhaus REWE/KIK	Gürtelstraße 17	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
6	Parkmöglichkeit	Massener Straße 40	59423	Unna	innere	0,2 km	2,7 Min
7	Parkhaus am ZIB	Massener Straße 37	59423	Unna	innere	0,2 km	3,0 Min
8	Parkmöglichkeit	Krummfuß 4	59423	Unna	innere	0,3 km	3,1 Min
9	Krummfuß	Krummfuß 11	59423	Unna	innere	0,3 km	3,4 Min
10	Tiefgarage Medical Center	Nordring 33	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
11	Tiefgarage am Neumarkt	Südwall 9	59423	Unna	innere	0,4 km	4,3 Min
12	Parkmöglichkeit	Kirchstraße 4	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
13	Parkmöglichkeit	Ostring 3	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
14	Parkmöglichkeit	Ostring 3	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
15	Parkmöglichkeit	Massener Straße 49	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
16	Parkmöglichkeit	Klosterstraße 9	59423	Unna	innere	0,4 km	4,9 Min
17	Parkmöglichkeit	Nordring 33	59423	Unna	innere	0,4 km	5,1 Min
18	Parkmöglichkeit	Ostring 13	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 Min
19	Parkmöglichkeit	Südring 17	59423	Unna	innere	0,4 km	5,3 Min
20	Parkplatz Südring	Südwall	59423	Unna	innere	0,5 km	5,5 Min
21	Parkmöglichkeit	Ostring 15	59423	Unna	innere	0,5 km	5,9 Min
22	Haus der Kirche	Mozartstraße 20	59423	Unna	innere	0,5 km	6,0 Min
23	Parkmöglichkeit	Ostring 11	59423	Unna	innere	0,6 km	6,6 Min
24	Parkmöglichkeit für Kunden: Sparkasse Kundenparkplatz	Burgstraße 7	59423	Unna	innere	0,6 km	6,7 Min
25	Parkmöglichkeit	Burgstraße 8	59423	Unna	innere	0,7 km	8,6 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 26) 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)

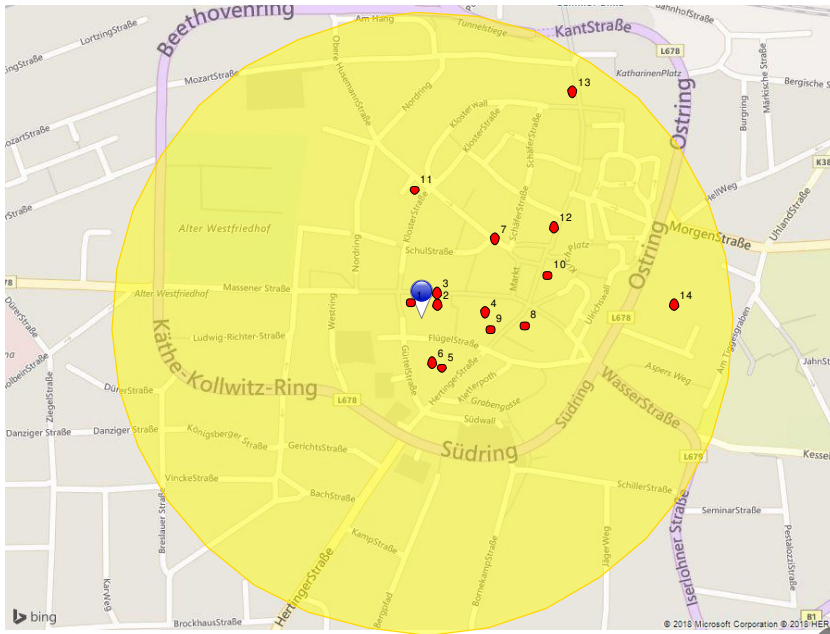
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Bushaltestelle Lindenbrauerei	Massener Straße 35	59423	Unna	innere	0,2 km	2,2 Min
2	Bushaltestelle Lindenbrauerei	Massener Straße 35	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
3	Bushaltestelle Katholisches Krankenhaus	Nordring 35	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
4	Bushaltestelle Katholisches Krankenhaus	Nordring 34	59423	Unna	innere	0,3 km	3,7 Min
5	Bushaltestelle Westfriedhof	Massener Straße 47	59423	Unna	innere	0,3 km	4,0 Min
6	Bushaltestelle Gerichtsstraße	Hertingerstraße 48A	59423	Unna	innere	0,4 km	4,4 Min
7	Bushaltestelle Gerichtsstraße	Hertingerstraße 47	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
8	Bushaltestelle Käthe-Kollwitz-Ring	Käthe-Kollwitz-Ring 28A	59423	Unna	innere	0,4 km	4,8 Min
9	Bushaltestelle Freibad Bornekamp	Südring 13	59423	Unna	innere	0,4 km	4,9 Min
10	Bushaltestelle Ev. Kindergarten	Wasserstraße 29	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 Min
11	Bushaltestelle Ev. Kindergarten	Wasserstraße 30	59423	Unna	innere	0,5 km	5,4 Min
12	Bushaltestelle Beethovenring	Massener Straße 51A	59423	Unna	innere	0,5 km	5,8 Min
13	Bushaltestelle Antenne UN / Ostring	Ostring 15	59423	Unna	innere	0,5 km	6,0 Min
14	Bushaltestelle Mozartstraße	Mozartstraße 14	59423	Unna	innere	0,5 km	6,1 Min
15	Bushaltestelle Rathaus	Bahnhofstraße 44	59423	Unna	innere	0,6 km	7,2 Min
16	Bushaltestelle Rathaus	Bahnhofstraße 44	59423	Unna	innere	0,6 km	7,3 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 26) 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
1	Der Senfladen	Massener Straße 24	59423	Unna	innere	0,0 km	0,2 Min
2	Woolworth	Massener Straße 20	59423	Unna	innere	0,0 km	0,3 Min
3	Bio Central	Massener Straße 11A	59423	Unna	innere	0,0 km	0,3 Min
4	Schnüchel	Massener Straße 8	59423	Unna	innere	0,1 km	1,2 Min
5	Rewe	Hertingerstraße 19	59423	Unna	innere	0,2 km	1,8 Min
6	Einkaufszentrum	Flügelstraße 4	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
7	Einzelhandel	Gerhart-Hauptmann-Straße 7	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
8	Reformhaus Kümper	Hertingerstraße 2	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
9	Kaufhaus Schnüchel	Hertingerstraße 11	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
10	T€Di	Markt 3	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
11	Smak Polski	Gerhart-Hauptmann-Straße 30	59423	Unna	innere	0,2 km	3,0 Min
12	Tchibo	Bahnhofstraße 10	59423	Unna	innere	0,3 km	3,7 Min
13	Euroshop	Bahnhofstraße 38	59423	Unna	innere	0,5 km	6,5 Min
14	Hellweg Center	Ostring 11	59423	Unna	innere	0,6 km	6,6 Min

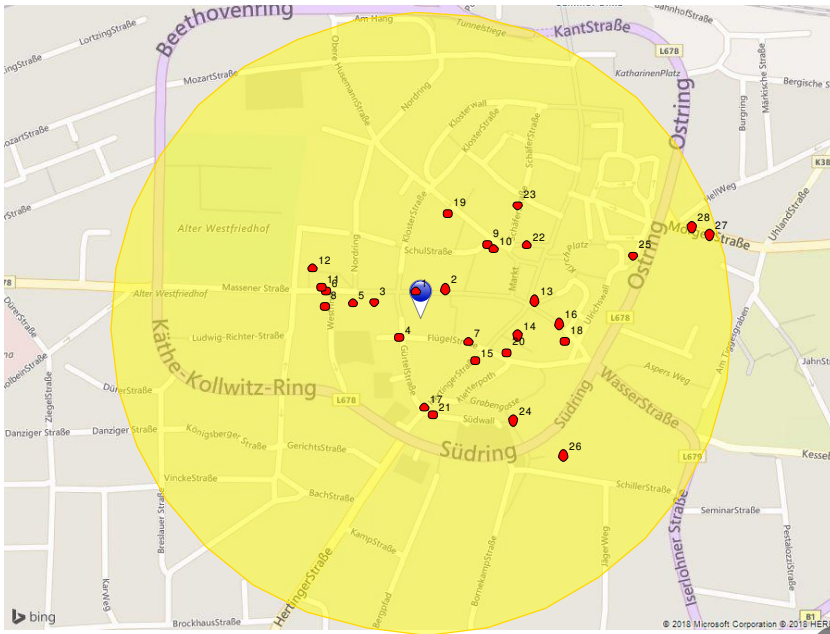
Erläuterung

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)

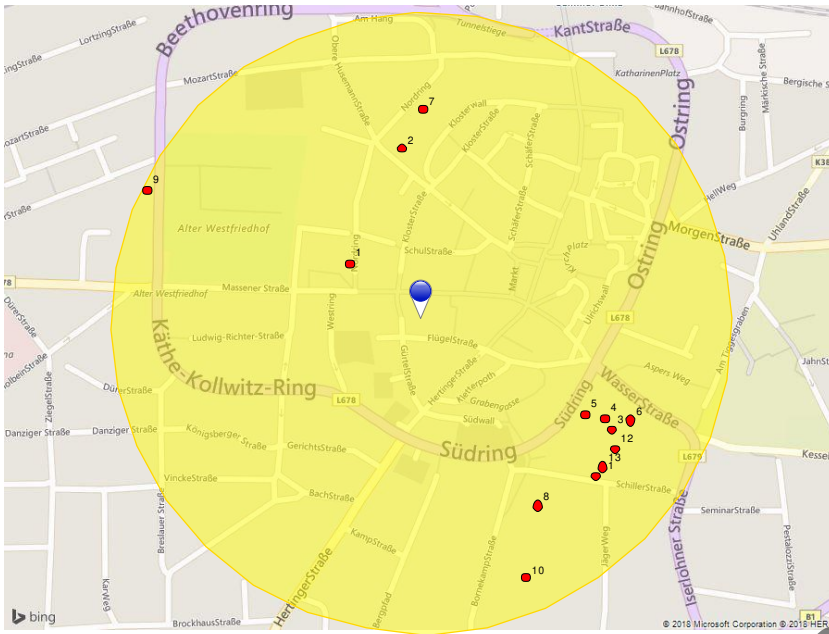
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Rhodos Grill	Massener Straße 15A	59423	Unna	innere	0,0 km	0,1 Min
2	Baguetterie	Massener Straße 0	59423	Unna	innere	0,0 km	0,4 Min
3	Foyer	Massener Straße 36	59423	Unna	innere	0,1 km	0,9 Min
4	Flammes	Gürtelstraße 7	59423	Unna	innere	0,1 km	1,2 Min
5	Filmcenter Unna	Nordring 50	59423	Unna	innere	0,1 km	1,3 Min
6	Pascha Grill	Massener Straße 33	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
7	Avanti	Flügelstraße 7	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
8	Casa Mia	Westring 1	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
9	Nachtwächter	Schulstraße 3	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
10	Sultan Kebap Haus	Gerhart-Hauptmann-Straße 4	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
11	Sudhaus	Massener Straße 33	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
12	Schalander	Massener Straße 35	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
13	Golden Wok	Markt 7	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
14	Canapé	Hertingerstraße 4	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
15	City Pizza	Hertingerstraße 15	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
16	Picasso	Wasserstraße 8	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
17	Spatz und Wal	Hertingerstraße 31	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
18	Leyka eat.green.fresh	Wasserstraße 13	59423	Unna	innere	0,2 km	3,0 Min
19	Klüting's	Gerhart-Hauptmann-Straße 22	59423	Unna	innere	0,2 km	3,0 Min
20	Gasthaus Agethen	Hertingerstraße 10	59423	Unna	innere	0,3 km	3,0 Min
21	Meisterhaus	Hertingerstraße 32	59423	Unna	innere	0,3 km	3,1 Min
22	Bierhaus	Schmale Straße 1	59423	Unna	innere	0,3 km	3,1 Min
23	Stadt Grill	Schäferstraße 16	59423	Unna	innere	0,3 km	3,4 Min
24	Ölckenthurm	Grabengasse 31	59423	Unna	innere	0,4 km	4,5 Min
25	Tapas	Vofßkuhle 0	59423	Unna	innere	0,4 km	4,8 Min
26	kocto's - Das Restaurant	Schillerstraße 18	59423	Unna	innere	0,5 km	5,7 Min
27	Gyros-Grill	Morgenstraße 24	59423	Unna	innere	0,6 km	6,8 Min
28	Sandro's	Morgenstraße 22	59423	Unna	innere	1,1 km	13,2 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



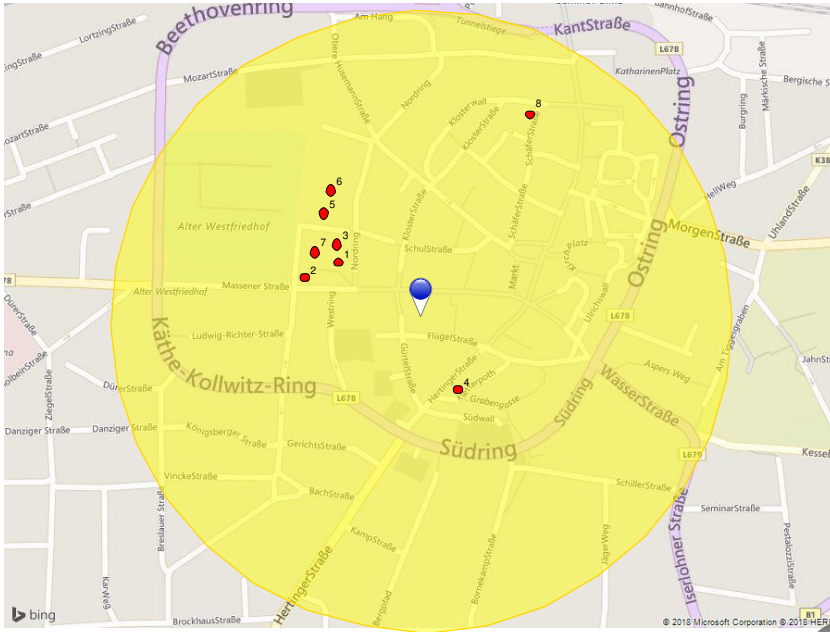
Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

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

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Stadtbibliothek	Nordring 46	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
2	Schule	Nordring 30	59423	Unna	innere	0,3 km	3,4 Min
3	Schule	Wasserstraße 25A	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
4	Schule	Wasserstraße 25A	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
5	Schule	Südtring 37	59423	Unna	innere	0,4 km	4,8 Min
6	Unter'm Himmelszelt	Wasserstraße 27	59423	Unna	innere	0,4 km	5,0 Min
7	Ev. Tageseinrichtung Kinderarche	Nordring 24	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 Min
8	Schule	Bornekampstraße 1	59423	Unna	innere	0,5 km	5,8 Min
9	Montessori-Kindergarten	Weberstraße 16	59423	Unna	innere	0,6 km	7,0 Min
10	Schule	Bornekampstraße 5	59423	Unna	innere	0,6 km	7,2 Min
11	Schule	Schillerstraße 16	59423	Unna	innere	0,6 km	7,4 Min
12	Schule	Schillerstraße 12	59423	Unna	innere	0,6 km	7,6 Min
13	Schule	Schillerstraße 14	59423	Unna	innere	0,6 km	7,6 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.



Legende



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

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

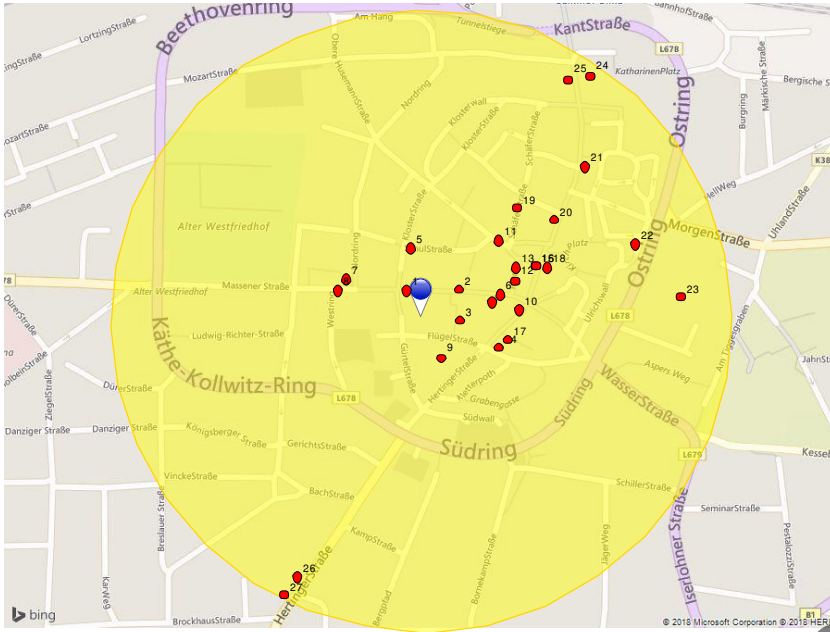
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	ZIB	Nordring 43	59423	Unna	innere	0,1 km	1,7 Min
2	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Massener Straße 35	59423	Unna	innere	0,2 km	2,4 Min
3	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Nordring 43	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
4	Sellmann & Eimer Personal GmbH & Co. KG	Hertingerstraße 30	59423	Unna	innere	0,3 km	3,0 Min
5	Öffentliches Gebäude	Nordring 39A	59423	Unna	innere	0,3 km	3,0 Min
6	Marie-Juchacz-Seniorenzentrum	Nordring 37	59423	Unna	innere	0,3 km	3,2 Min
7	Lindenbrauerei	Rio-Reiser-Weg 0	59423	Unna	innere	0,3 km	3,4 Min
8	Standesamt Unna	Schäferstraße 52	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 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

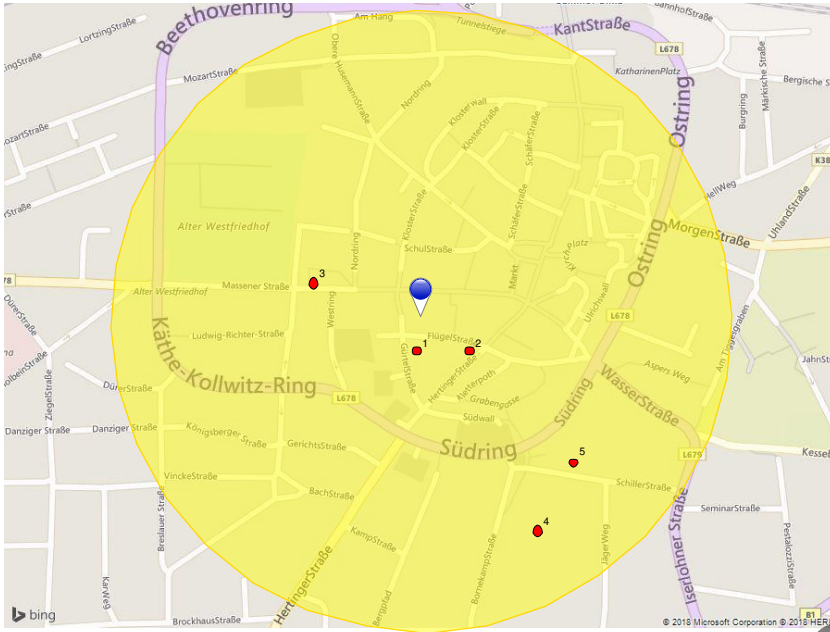
Liste der Bäckereien und Konditoreien (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Cafe	Massener Straße 17	59423	Unna	innere	0,0 km	0,3 Min
2	La Venezia	Massener Straße 7	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
3	Refugio	Massener Straße 14	59423	Unna	innere	0,1 km	1,1 Min
4	Ambiente	Massener Straße 4	59423	Unna	innere	0,1 km	1,4 Min
5	Schwierck	Schulstraße 29	59423	Unna	innere	0,1 km	1,4 Min
6	Bäckerei Grobe	Massener Straße 1A	59423	Unna	innere	0,1 km	1,5 Min
7	Café im ZIB	Nordring 1	59423	Unna	innere	0,1 km	1,6 Min
8	Eiscafé Crema	Massener Straße 33	59423	Unna	innere	0,1 km	1,7 Min
9	Hosselmann	Flügelstraße 15	59423	Unna	innere	0,2 km	1,8 Min
10	Hussel	Markt 8	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
11	Muhr	Gerhart-Hauptmann-Straße 3	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
12	Brasserie	Markt 12	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
13	Kuhbar	Markt 14	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
14	Senioren Treff	Hertingerstraße 12	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
15	Café Extrablatt	Markt 1	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
16	Café Extrablatt	Markt 1	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
17	Niehave	Hertingerstraße 8	59423	Unna	innere	0,2 km	3,0 Min
18	Vielhaber	Markt 2	59423	Unna	innere	0,3 km	3,3 Min
19	Honey	Schäferstraße 14	59423	Unna	innere	0,3 km	3,3 Min
20	Backwerk	Bahnhofstraße 10	59423	Unna	innere	0,3 km	4,0 Min
21	Kamps	Bahnhofstraße 23	59423	Unna	innere	0,4 km	5,1 Min
22	Waffelstübchen	Güldener Trog 5	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 Min
23	Kayser	Ostring 15	59423	Unna	innere	0,6 km	6,6 Min
24	Pralinotek	Bahnhofstraße 45	59423	Unna	innere	0,6 km	6,7 Min
25	Grobe	Bahnhofstraße 40	59423	Unna	innere	0,6 km	6,8 Min
26	Braune	Hertingerstraße 55B	59423	Unna	innere	0,6 km	6,9 Min
27	Braune	Hertingerstraße 57	59423	Unna	innere	0,6 km	7,2 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 10). 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



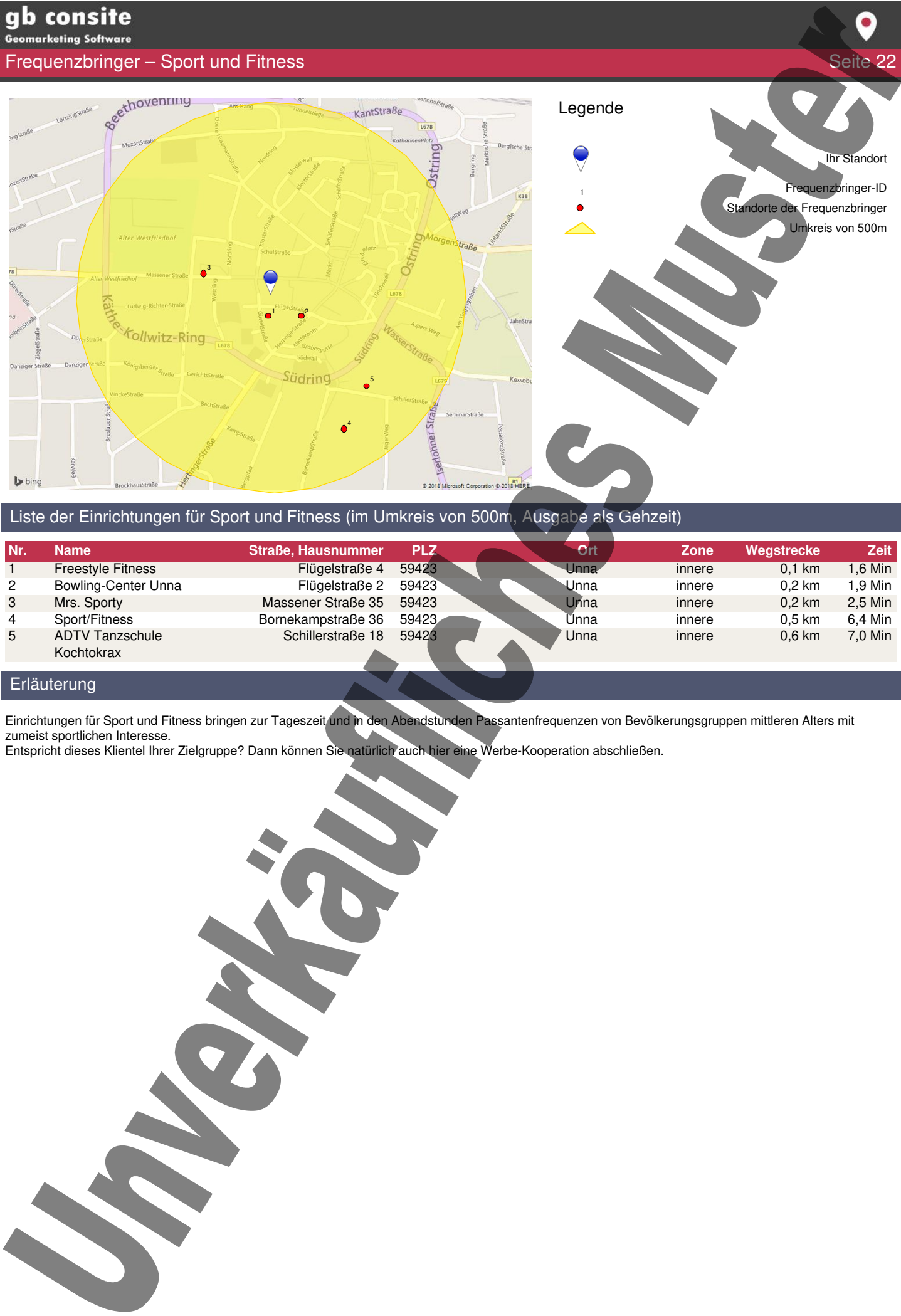
Ihr Standort
Frequenzbringer-ID
Standorte der Frequenzbringer
Umkreis von 500m

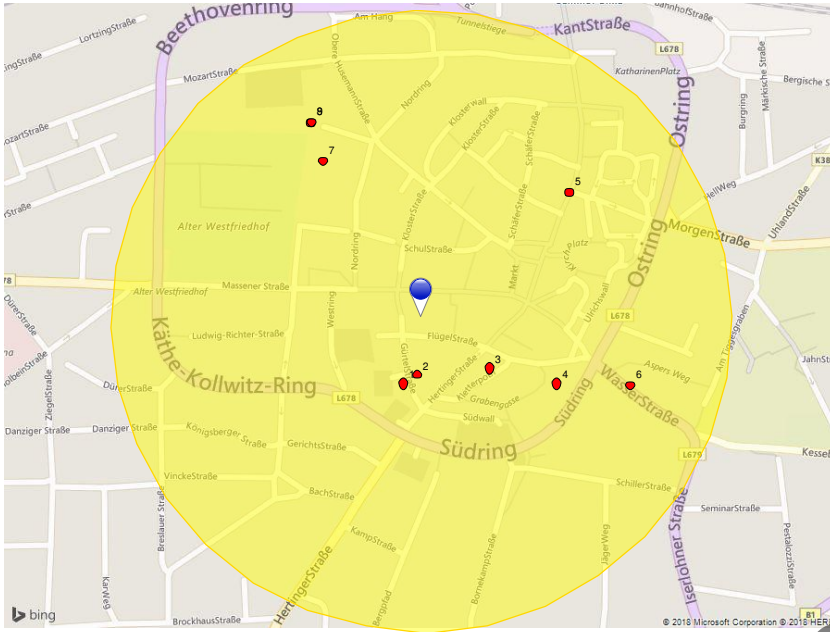
Liste der Einrichtungen für Sport und Fitness (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Freestyle Fitness	Flügelstraße 4	59423	Unna	innere	0,1 km	1,6 Min
2	Bowling-Center Unna	Flügelstraße 2	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
3	Mrs. Sporty	Massener Straße 35	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
4	Sport/Fitness	Bornekampstraße 36	59423	Unna	innere	0,5 km	6,4 Min
5	ADTV Tanzschule Kochtokrax	Schillerstraße 18	59423	Unna	innere	0,6 km	7,0 Min

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.





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	Dr. Jochen Brodt	Gürtelstraße 19	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
2	Dr. Henriette Soos	Gürtelstraße 24	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
3	Dr. Versin	Hertingerstraße 22A	59423	Unna	innere	0,2 km	2,2 Min
4	Kieferorthopädie Dr. Gette	Grabengasse 51	59423	Unna	innere	0,3 km	3,5 Min
5	Springorum & Giese	Bahnhofstraße 18	59423	Unna	innere	0,4 km	4,4 Min
6	Urologie Dr. Magnus Gockel	Wasserstraße 26	59423	Unna	innere	0,4 km	4,6 Min
7	Palliativstation	Nordring 33	59423	Unna	innere	0,4 km	5,1 Min
8	Katharinen-Hospital	Mozartstraße 20	59423	Unna	innere	0,4 km	5,1 Min
9	Katharinen-Hospital	Mozartstraße 20	59423	Unna	innere	0,4 km	5,1 Min

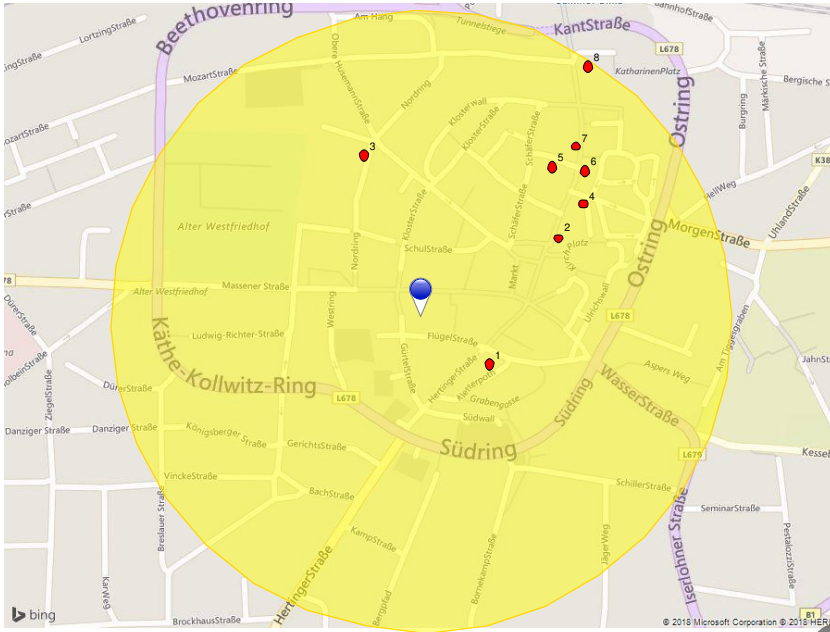
Erläuterung

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)

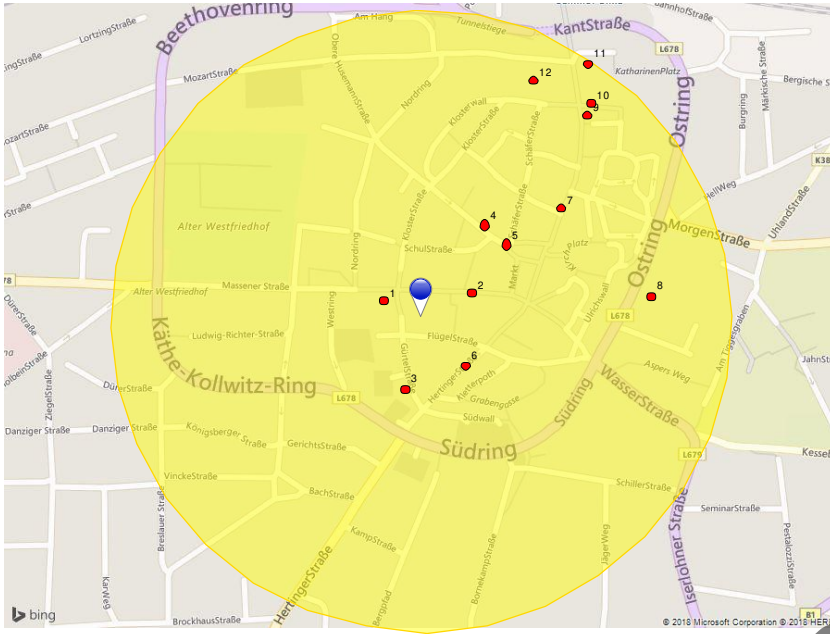
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Eulen Apotheke	Hertingerstraße 22A	59423	Unna	innere	0,2 km	2,2 Min
2	Löwen-Apotheke	Bahnhofstraße 5	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
3	Mozart-Apotheke	Nordring 35	59423	Unna	innere	0,3 km	3,9 Min
4	Hansa Apotheke	Morgenstraße 1	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
5	Regenbogen Apotheke	Niesenstraße 2	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
6	Adler Apotheke	Bahnhofstraße 23	59423	Unna	innere	0,4 km	4,9 Min
7	Burg Apotheke	Bahnhofstraße 26	59423	Unna	innere	0,4 km	5,4 Min
8	Ring-Apotheke	Rathausplatz 1	59423	Unna	innere	0,6 km	7,3 Min

Erläuterung

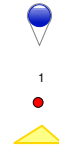
Apotheken sind sehr häufig in der Nähe von Ärzten anzutreffen, daher gilt in Bezug auf Passantenfrequenz und Werbung das gleiche wie für die Ärzte.

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

Unverkäufliches Muster



Legende



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

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

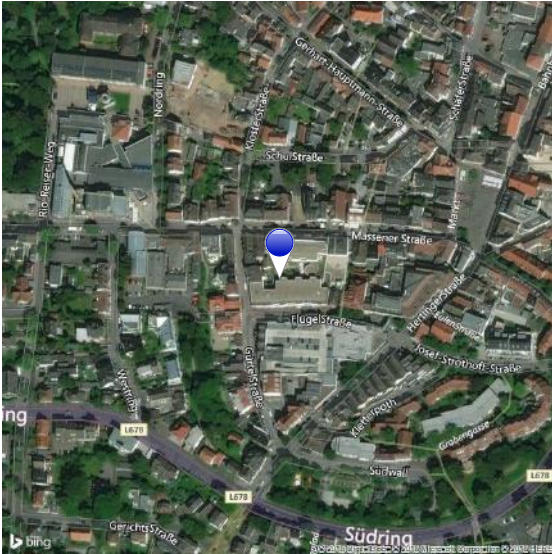
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Santander Consumer Bank Filiale Unna	Massener Straße 30	59423	Unna	innere	0,1 km	0,7 Min
2	Targo Bank	Massener Straße 5	59423	Unna	innere	0,1 km	0,9 Min
3	Wüstenrot	Gürtelstraße 26	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
4	Post	Gerhart-Hauptmann-Straße 11	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
5	LBS	Schäferstraße 2	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
6	Sparkasse sb-center	Hertingerstraße 13	59423	Unna	innere	0,2 km	2,7 Min
7	Geldautomat	Bahnhofstraße 12	59423	Unna	innere	0,3 km	4,1 Min
8	Volksbank Unna	Ostring 11	59423	Unna	innere	0,5 km	5,5 Min
9	Commerzbank	Bahnhofstraße 35	59423	Unna	innere	0,5 km	6,2 Min
10	Sparkasse Unna	Bahnhofstraße 37	59423	Unna	innere	0,5 km	6,3 Min
11	Deutsche Bank	Rathausplatz 1	59423	Unna	innere	0,6 km	7,3 Min
12	Volksbank	Nordring 4	59423	Unna	innere	0,6 km	7,7 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.