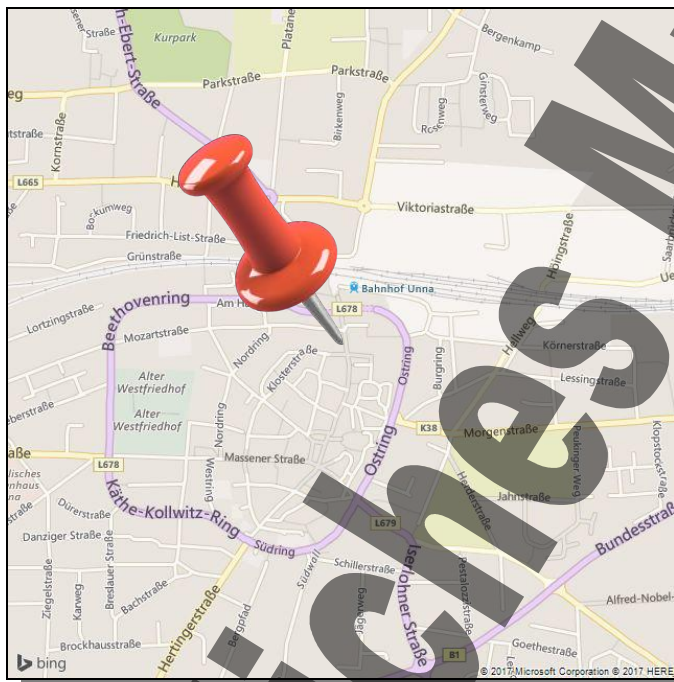


# Standortcheck für das Objekt Grobe Unna



Bahnhofstraße 38  
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, 2014. Statistische Daten (Gemeindedaten, Branchen Daten) © Destatis 2016, Regionaldatenbank Deutschland; Gebietsstand der Gemeinden 31.12.2015.

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 für Daten von Microsoft Bing Maps, Google, OpenStreetMap und Destatis aus.

gb consite GmbH  
Mittenheimer Straße 58  
85764 Oberschleißheim

Geschäftsführer  
Malte Geschwinder  
Knut Büscher

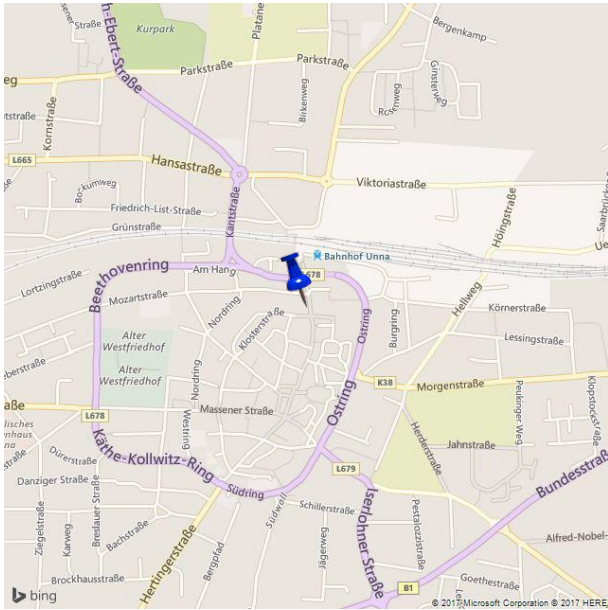
Sitz  
Oberschleißheim

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

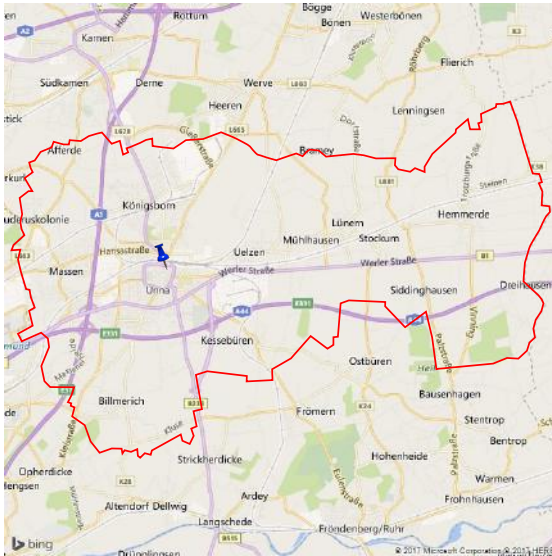
Fon: +49-89-30905297-0  
Fax: +49-89-30905297-9  
E-Mail: info@gbconsite.de  
Internet: www.gbconsite.de



Objekt	Grobe Unna
Adresse	Bahnhofstraße 38 59423 Unna
Geschäftsart	Einzelhandel
Branche	Nahrungs-, Genussmittel
Sortiment	Bio-Brot, Bio-Back-, -Konditorwaren, -Pizza; Brot, Back-, Konditorwaren, Pizza - konventionell
Lagertyp	City 1A Lage (10 Minuten Fußweg)
Fläche	Innen: 70 m <sup>2</sup> Außen: nein
Wochenöffnungszeiten	72.0
Analyse-ID	11951
Anmeldename	michael.terwesten@gbconsite.de
Paket	Plus
PayPal Transaktions ID	
Preis	(inkl. MwSt.)
Datum	20.04.2017

**Inhaltsverzeichnis**

Titel	Seite
Inhalt	2
<b>1. Marktcharakteristik</b>	
Ihr Standort Grobe Unna in Unna	3
Ihr Einzugsgebiet zu Standort "Grobe Unna"	4
Wettbewerber im Einzugsgebiet zu Standort "Grobe Unna"	5
<b>2. Potenzialprognosen</b>	
Wahrscheinlichkeit, dass am Standort "Grobe Unna" eingekauft wird	7
Ihr Kundenpotenzial für Standort "Grobe Unna"	8
Gesamtes Kundenpotenzial für alle Marktteilnehmer	9
Ihr Umsatzpotenzial für Standort "Grobe Unna"	10
Gesamtes Umsatzpotenzial für alle Marktteilnehmer	11
Prognose der Marktanteile der Wettbewerber im Einzugsgebiet	12
<b>3. Kundenmagnete und Kooperationspartner</b>	
Infrastruktur und Frequenzbringer – Definition und Erläuterungen	14
Infrastruktur – Öffentliche Parkmöglichkeiten	15
Infrastruktur – ÖPNV	16
Frequenzbringer – Einkaufszentren, Warenhäuser und Supermärkte	17
Frequenzbringer – Bildungseinrichtungen	18
Frequenzbringer – Behörden	19
Frequenzbringer – Sport und Fitness	20
Frequenzbringer – Ärzte	21
Frequenzbringer – Apotheken	23
Frequenzbringer – Banken und Geldautomaten	24
Standortcheck – Zusammenfassung	25



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

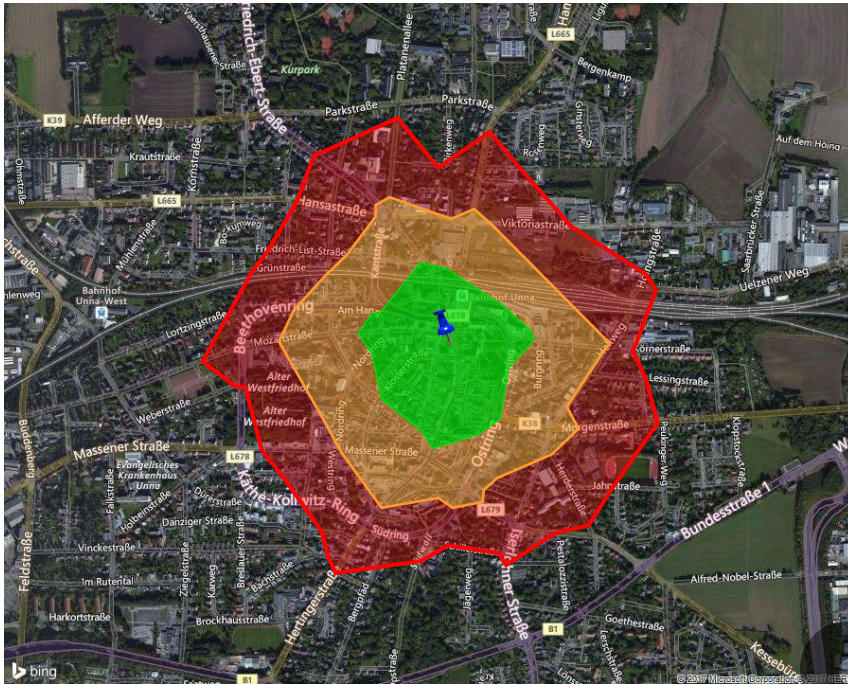
Merkmal		Unna	BRD	Anteil/Vergleich
Bevölkerung	gesamt	58.724	81.197.537	0,0723 %
	Anteil der 0-15 jährigen	12,73 %	13,16 %	<b>-0,43 %</b>
	Anteil der 15-65 jährigen	64,98 %	65,79 %	<b>-0,81 %</b>
	Anteil der über 65 jährigen	22,28 %	21,05 %	<b>+1,24 %</b>
	Einkünfte je Steuerpflichtigem(r)	33.460,22 €	32.284,81 €	<b>+3,64 %</b>
	Bevölkerungsdichte [Einwohner/km <sup>2</sup> ]	663	227	<b>+191,85 %</b>
	Zuwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung	5,14 %	6,67 %	<b>-1,53 %</b>
Abwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung		5,08 %	5,99 %	<b>-0,92 %</b>
	gesamt	21.161	30.048.103	0,0704 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	Bezogen auf 15-65 Jährige	55,45 %	56,25 %	<b>-0,79 %</b>
	Ausländer von gesamt	5,69 %	8,21 %	<b>-2,52 %</b>
	Beschäftigtendichte [Beschäftigte/km <sup>2</sup> ]	238,95	84,08	<b>+184,19 %</b>
Arbeitslose	gesamt	2.346	2.794.664	0,0839 %
	Bezogen auf 15-65 Jährige	6,15 %	5,23 %	<b>+0,92 %</b>
	Ausländer von gesamt	18,24 %	20,16 %	<b>-1,92 %</b>
Landwirtschaft	Betriebe gesamt	100	374.514	0,0267 %
	Betriebe bezogen auf 1000 Einwohner	1,70	4,61	<b>-63,08 %</b>
	Anteil landwirtschaftlicher Nutzfläche	64,59 %	51,66 %	<b>+12,93 %</b>
Verarbeitendes Gewerbe	Betriebe gesamt	43	45.406	0,0947 %
	Beschäftigte bezogen auf Gesamtbevölkerung	6,64 %	7,54 %	<b>-0,90 %</b>
	Beschäftigte bezogen auf 15-65 Jährige	10,22 %	11,46 %	<b>-1,24 %</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	7	51.865	0,0135 %
	Gästebetten	432	3.563.595	0,0121 %
	Gästeübernachtungen gesamt	48.579	424.061.525	0,0115 %
	Gästeübernachtungen je Einwohner	0,83	5,22	<b>-84,16 %</b>
	gesamt	307	389.167	0,0789 %
bezogen auf 1000 Einwohner		5,23	4,79	<b>+9,08 %</b>
	Steuern und steuerähn. Einnahmen je Einw.	Keine Angabe	978,95 €	<b>Keine Angabe</b>
Steuern und Politik in der Gemeinde	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 2016, 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 Gehminuten
-  7 Gehminuten
-  10 Gehminuten

Marktinformationen für Ihr Einzugsgebiet

Merkmal	4 Minuten	7 Minuten	10 Minuten	Einzugsgebiet	BRD
Einwohner	2.001	2.443	3.116	7.561	80.523.746
Büroarbeitsplätze	1.895	1.381	767	4.043	17.852.412
Bevölkerungsdichte [Einwohner/km²]	4.536	3.583	3.377	3.696	227
Anteil der 0-15 jährigen [%]	6,56	8,13	11,04	8,91	13,29
Anteil der 15-25 jährigen [%]	8,00	12,73	8,55	9,76	11,01
Anteil der 25-50 jährigen [%]	37,78	38,76	31,69	35,59	34,16
Anteil der 50-65 jährigen [%]	24,04	20,29	23,15	22,46	20,85
Anteil der über 65 jährigen [%]	23,62	20,09	25,56	23,28	20,68
Anteil der Frauen [%]	52,17	52,14	52,11	52,13	51,08
Ausländeranteil [%]	16,51	11,33	8,86	11,68	8,16
Anzahl der Haushalte	1.170	1.364	1.609	4.143	39.930.676
Einwohner pro Haushalte	1,7	1,8	1,9	1,8	2,0
Anteil der Erwerbstätigen [%]	52,14	51,42	48,81	50,54	50,11
Arbeitslosenquote [%]	11,63	12,20	9,60	11,03	6,51
Einzelhandelsrelevante Kaufkraft pro Einwohner pro Jahr [€]	5.688	5.434	6.319	5.866	6.309
Kaufkraft für Ihr Sortiment pro Einwohner pro Jahr [€]	98	94	109	101	109
Index der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft	90,16	86,14	100,16	92,98	100,00
Einzelhandelsumsatz pro Einwohner pro Jahr [€]	57.438	15.179	5.204	22.254	5.616
Index des Einzelhandelsumsatzes	1.022,71	270,27	92,65	396,25	100,00
Kaufkraftzufluss in das Einzugsgebiet [Mio. €]	103,571	23,812	-3,475	123,907	-55.754,030
Zentralitätsindex	1.134	314	93	426	100

Erläuterung

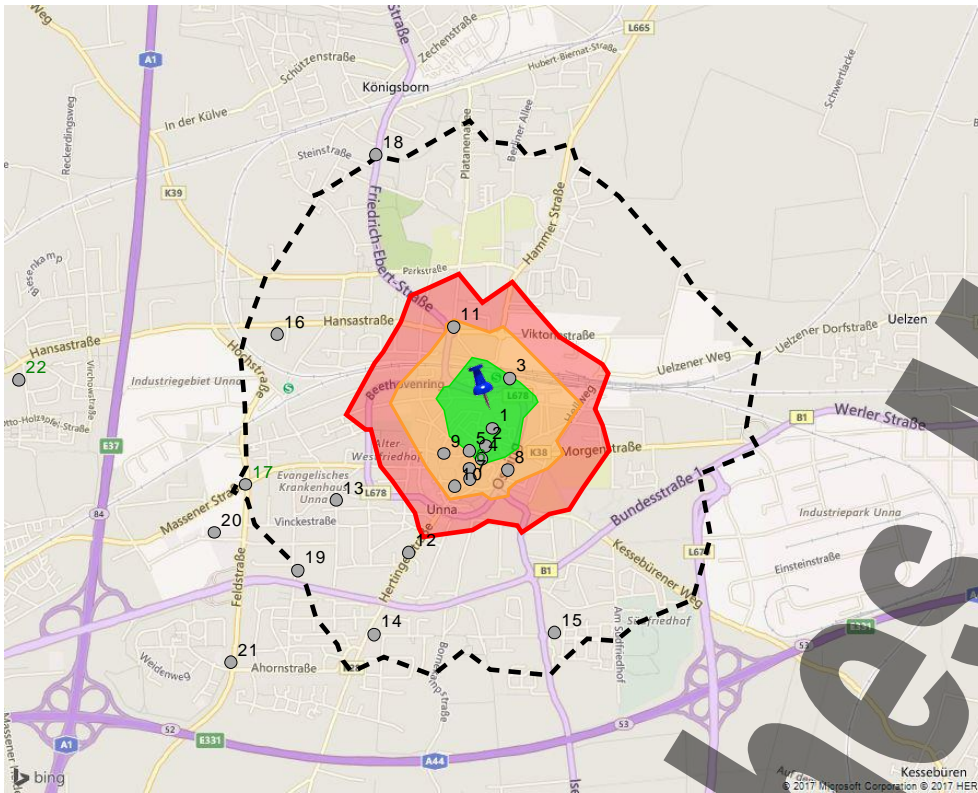
Gemäß unserem Regelwerk, das sich auf die Handelsforschung und auf die Erfahrungswerte zahlreicher Fachleute stützt, ergibt sich aus dem Raumstrukturtyp "Außerer Zentralraum" zusammen mit den von Ihnen angegebenen Kernsortimenten der Bedarfsfristigkeit "kurzfristig", ein **Einzugsgebiet von bis zu 10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

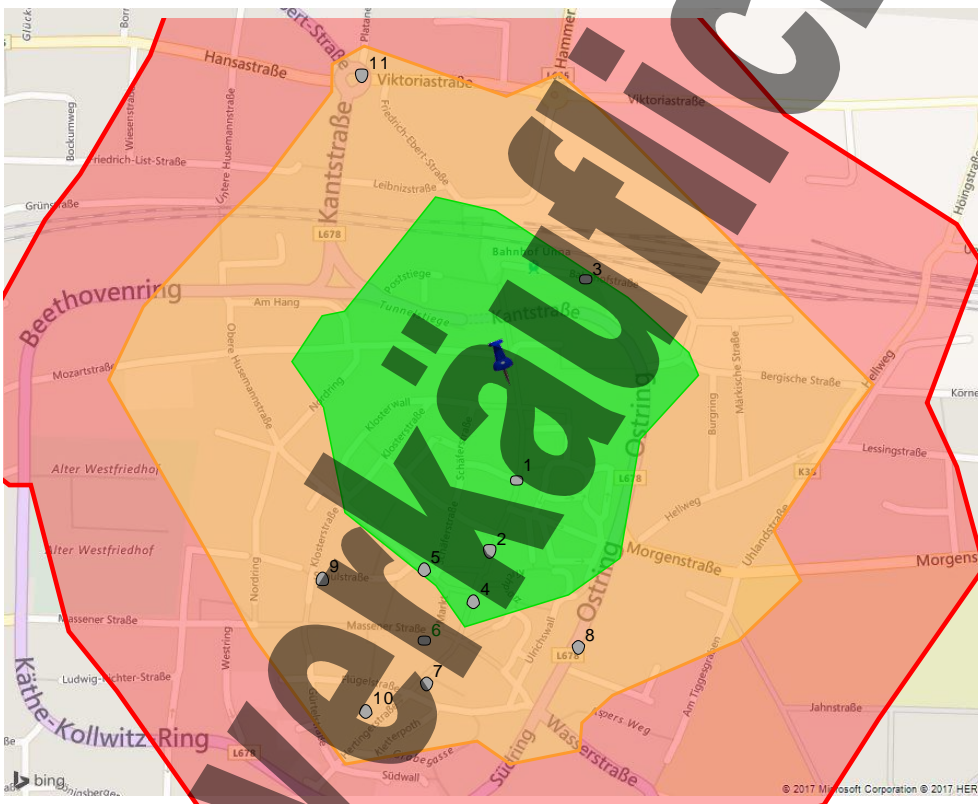
Die **Umsätze im Einzelhandel** wurden nach der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige erfasst und anhand der Umsatzentwicklungen aus der Umsatzsteuerstatistik unter Einbeziehung der Eröffnungen und Schließungen von Ladengeschäften fortgeschrieben. Die Relation aus Einzelhandelsumsatz zu einzelhandelsrelevanter 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**
-  4 Gehminuten
-  7 Gehminuten
-  10 Gehminuten
-  20 Gehminuten

Wettbewerber im gesamten Einzugsgebiet



Wettbewerber im Nahbereich des Standortes

Unheimlich Muster





Liste der Wettbewerber

	Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
1	Kamps GmbH	Bahnhofstr. 23	59423	Unna	50 m <sup>2</sup>	0,1 km	1 Min
2	BackWerk Management GmbH	Bahnhofstr. 10	59423	Unna	40 m <sup>2</sup>	0,2 km	3 Min
3	Backhaus	Bahnhofstraße 78	59423	Unna	80 m <sup>2</sup>	0,3 km	3 Min
4	Bäckerei E. Vielhaber	Markt 2	59423	Unna	50 m <sup>2</sup>	0,3 km	4 Min
5	Muhr	Gerhart-Hauptmann-Straße 3	59423	Unna	30 m <sup>2</sup>	0,4 km	4 Min
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	Massener Str. 1a	59423	Unna	60 m <sup>2</sup>	0,4 km	5 Min
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	Hertingerstr. 8	59423	Unna	60 m <sup>2</sup>	0,4 km	5 Min
8	Bäckerei Kayser GmbH	Im Hellwegcenter Ostring 11-15	59423	Unna	35 m <sup>2</sup>	0,5 km	6 Min
9	Schwierk	Schulstraße 29	59423	Unna	10 m <sup>2</sup>	0,5 km	6 Min
10	Hosselmann im Rewe Rauch	Hertingerstraße 17	59423	Unna	25 m <sup>2</sup>	0,5 km	6 Min
11	Sondermann Brot GmbH & Co. KG	Viktoriastr. 1-3	59425	Unna	25 m <sup>2</sup>	0,5 km	6 Min
12	Landbäckerei Braune	Hertingerstraße 55B	59423	Unna	60 m <sup>2</sup>	0,9 km	11 Min
13	Bäckerei Wilhelm Meininghaus	Ziegelstr. 6	59423	Unna	15 m <sup>2</sup>	1,2 km	14 Min
14	Bäckerei Höltermann	Talstr. 1a	59423	Unna	60 m <sup>2</sup>	1,5 km	18 Min
15	Niehaves	Bertha-von-Suttner-Allee 2	59423	Unna	35 m <sup>2</sup>	1,5 km	18 Min
16	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	Hansastr. 74a	59425	Unna	25 m <sup>2</sup>	1,5 km	18 Min
17	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	Massener Str. 117	59423	Unna	15 m <sup>2</sup>	1,6 km	19 Min
18	Braune	Friedrich-Ebert-Straße 108	59425	Unna	35 m <sup>2</sup>	1,7 km	20 Min
19	Niehaves im Ärztezentrum	Falkstraße 2	59423	Unna	80 m <sup>2</sup>	1,7 km	21 Min
20	Muhr Möbel Zurbrüggen	Hans-Böckler-Straße 3	59423	Unna	10 m <sup>2</sup>	2,0 km	24 Min
21	Büsch im Edeka	Am Kastanienhof 3	59423	Unna	10 m <sup>2</sup>	2,3 km	28 Min
22	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG im Rewe	Massener Hellweg 4	59427	Unna	15 m <sup>2</sup>	3,0 km	36 Min

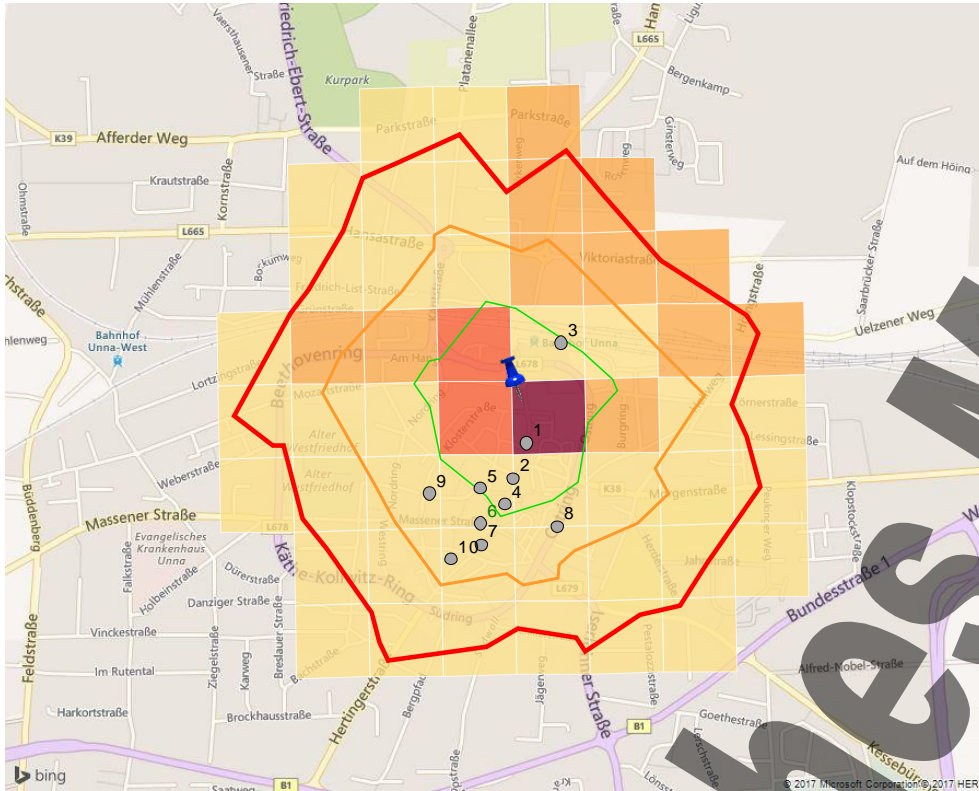
Erläuterung

**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**.

Unverkäufliches Muster



**Legende**

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Gehminuten
- 7 Gehminuten
- 10 Gehminuten
- Einkaufswahrscheinlichkeit (%)**
- 0,00 - 12,16
- 12,16 - 24,32
- 24,32 - 36,48
- 36,48 - 48,64
- 48,64 - 60,81
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Einkaufswahrscheinlichkeit - Tops**

Standort	Wahrscheinlichkeit gesamt	Tops	Teilfläche	Wahrscheinlichkeit
Einzugsgebiet Grobe Unna	11,36 %	1	An der Katharinenkirche (Unna)	60,81 %
		2	Mozartstraße, Nordring (Unna)	33,81 %
		3	Kantstraße, Ostring (Unna)	29,51 %
		4	Hellweg, Märkische Straße (Unna)	19,31 %
		5	Hammer Straße (Unna)	17,88 %
		6	Viktoriastraße (Unna)	16,23 %
		7	Baumschulenweg, Hammer Straße (Unna)	15,83 %
		8	Hellweg (Unna)	15,20 %
		9	Baumschulenweg (Unna)	15,08 %
		10	Viktoriastraße (Unna)	14,91 %
		11	Beethovenring, Kantstraße (Unna)	14,84 %
		12	Hellweg, Höingstraße (Unna)	14,45 %
		13	Lortzingstraße (Unna)	14,32 %
		14	Birkenweg, Parkstraße (Unna)	13,20 %
		15	Friedrich-Ebert-Straße, Hammer Straße (Unna)	11,79 %

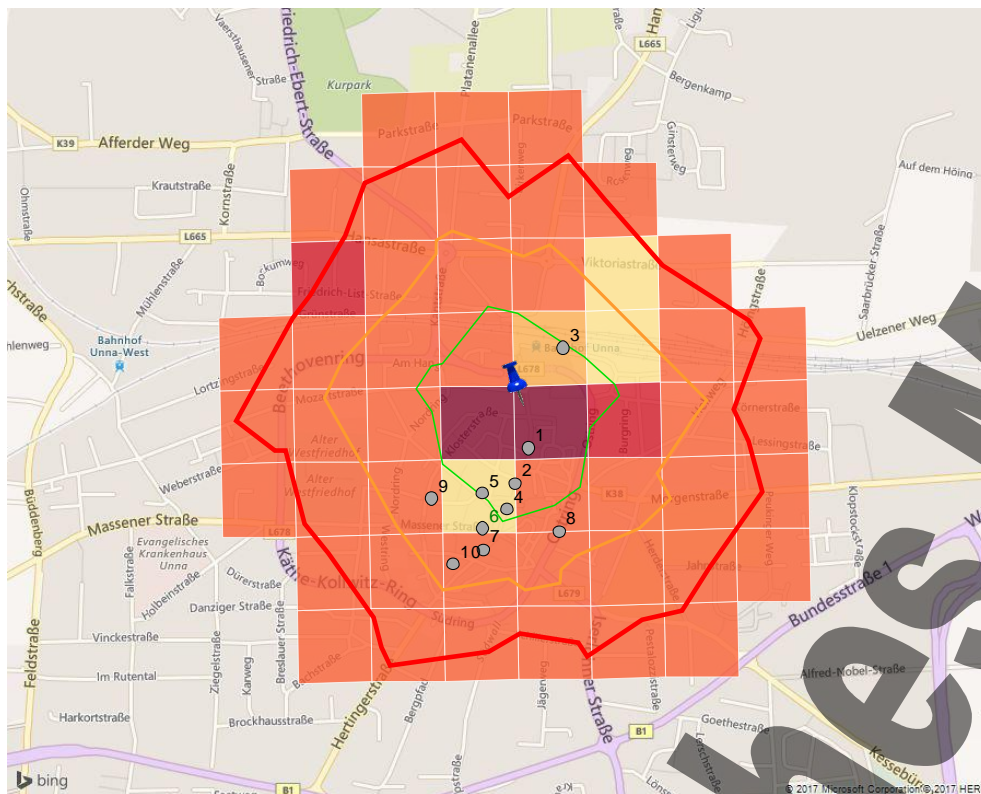
Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Kamps GmbH	50 m <sup>2</sup>	1 Min
2	BackWerk Management GmbH	40 m <sup>2</sup>	3 Min
3	Backhaus	80 m <sup>2</sup>	3 Min
4	Bäckerei E. Vielhaber	50 m <sup>2</sup>	4 Min
5	Muhr	30 m <sup>2</sup>	4 Min
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
8	Bäckerei Kayser GmbH	35 m <sup>2</sup>	6 Min
9	Schwierk	10 m <sup>2</sup>	6 Min
10	Hosselmann im Rewe Rauch	25 m <sup>2</sup>	6 Min

**Erläuterung**

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

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

Die Einkaufswahrscheinlichkeit ist keine absolute Größe, sondern das abstrakte Ergebnis der Modellberechnung nach der Huff-Methode. Die Kernaussage ist: „**von wo kommen meine Kunden?**“; die Frage, wie viele es sein werden oder wie viel Umsatz durch diese erzielt werden kann, wird anschließend mit dem **Kunden- bzw. Umsatzpotenzial** (Umsatzpotenzial nur im Pluspaket) beantwortet. Der Mehrwert der Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung der Konkurrenzsituation; das Kräftespiel zwischen Ihnen und Ihren Wettbewerbern wird sehr gut erkennbar.



**Legende**

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Gehminuten
- 7 Gehminuten
- 10 Gehminuten
- Kundenpotenzial**
- 0 - 0
- 0 - 4
- 4 - 30
- 30 - 56
- 56 - 147
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Kundenpotenzial für Ihren Standort - Tops**

Kundenbindung Ihres Standortes		Kunden	Tops	Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Grobe Unna		859	1	An der Katharinenkirche (Unna)	147
			2	Mozartstraße, Nordring (Unna)	133
			3	Hellweg, Märkische Straße (Unna)	35
			4	Bockumweg, Friedrich-List-Straße (Unna)	31
			5	Baumschulenweg, Hammer Straße (Unna)	27
			6	Bergische Straße, Hellweg (Unna)	24
			7	Hellweg (Unna)	23
			8	Hermann-Hesse-Straße (Unna)	23
			9	Morgenstraße (Unna)	22
			10	Beethovenring, Kantstraße (Unna)	21
			11	Freiligrathstraße, Lessingstraße (Unna)	20
			12	Kantstraße (Unna)	19
			13	Bornstraße (Unna)	19
			14	Freiligrathstraße, Hermann-Hesse-Straße (Unna)	18
			15	Hellweg (Unna)	16

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Kamps GmbH	50 m <sup>2</sup>	1 Min
2	BackWerk Management GmbH	40 m <sup>2</sup>	3 Min
3	Backhaus	80 m <sup>2</sup>	3 Min
4	Bäckerei E. Vielhaber	50 m <sup>2</sup>	4 Min
5	Muhr	30 m <sup>2</sup>	4 Min
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
8	Bäckerei Kayser GmbH	35 m <sup>2</sup>	6 Min
9	Schwierk	10 m <sup>2</sup>	6 Min
10	Hosselmann im Rewe Rauch	25 m <sup>2</sup>	6 Min

**Erläuterung**

Das Kundenpotenzial für Ihren Standort gibt an, wie viele potenzielle Kunden innerhalb Ihres Einzugsgebietes zu erwarten sind. Die Prognose wurde ermittelt aus der Einkaufswahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Einwohnerzahl**.

Die erste Tabelle gibt das Kundenpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an.

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

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

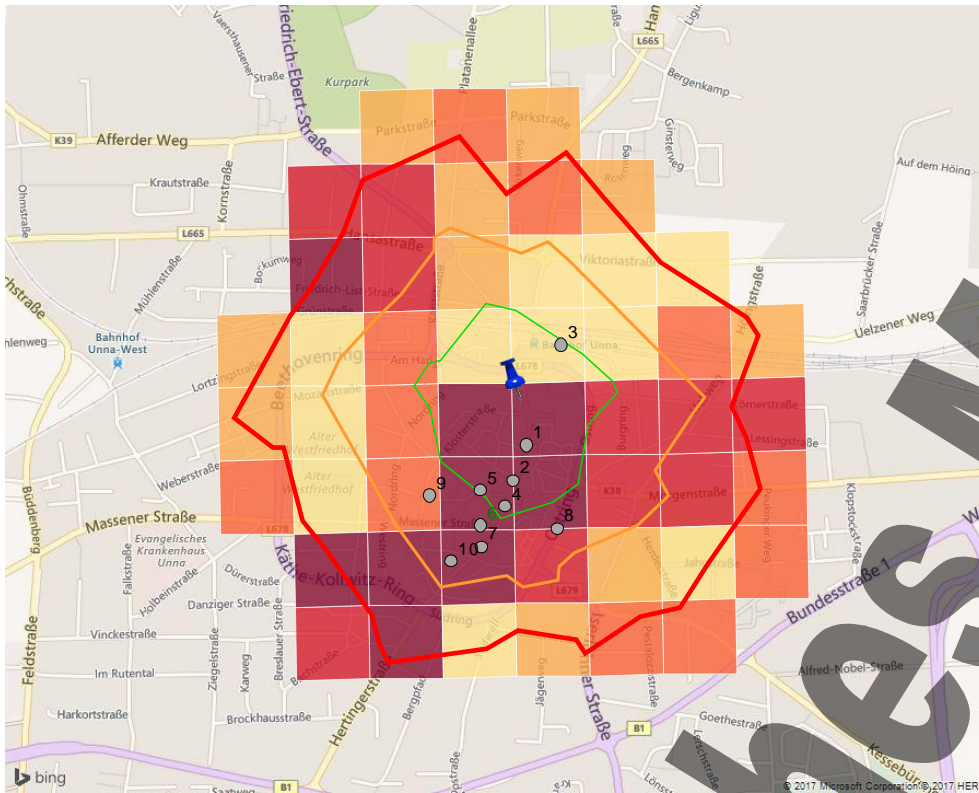
Dies beantwortet aber nicht unbedingt die Frage „von wo kommt der meiste Umsatz?“, da es z.B. durchaus Teilflächen mit vorrangig wohlhabender Bevölkerung geben kann, die trotz geringem Kundenpotenzial (wenig Einwohner) ein hohes Umsatzpotenzial bieten können (wegen höherer Einkommen).

Der Mehrwert der Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für Stammkundschaft**.

Für einen gezielten und effizienten Werbemittelinsatz empfehlen wir Ihnen die Auswertung „**Umsatzpotenzial**“ aus dem **Pluspaket** des Online Standortcheck. Nutzen Sie **Frequenzbringer** (z.B. Ärzte) in den kundenstarken Gebieten als Multiplikatoren, indem Sie Flyer auslegen!

**Sprechen Sie mit Ihrem Anzeigenblatt oder der örtlichen Agentur für Prospektverteilung vor Ort!** In der Regel ist es kostengünstig möglich, nur Ihre Top-Gebiete mit Flyern o.ä. zu versorgen. In diesem Fall kommen Aktionen in Frage, die besonders Ihre (potenzielle) Stammkundschaft ansprechen wird.





Legende

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Gehminuten
- 7 Gehminuten
- 10 Gehminuten
- Kundenpotenzial**
- 2 - 71
- 71 - 100
- 100 - 170
- 170 - 218
- 218 - 464
- Teilfläche ohne Besiedlung

Kundenpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Kundenbindung aller Wettbewerber		Kundenpotenzial	Tops		Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Grobe Unna		7.561	1	Krummfuß (Unna)		464
			2	Mozartstraße, Nordring (Unna)		393
			3	Hertingerstraße, Kletterpoth (Unna)		309
			4	Flügelstraße, Hertingerstraße (Unna)		301
			5	Bockumweg, Friedrich-List-Straße (Unna)		276
			6	Morgenstraße (Unna)		261
			7	An der Katharinenkirche (Unna)		242
			8	Gerichtsstraße, Hertingerstraße (Unna)		234
			9	Käthe-Kollwitz-Ring, Rembrandtstraße (Unna)		233
			10	Hellweg (Unna)		218
			11	Gerichtsstraße, Königsberger Straße (Unna)		218
			12	Bergische Straße, Hellweg (Unna)		207
			13	Hermann-Hesse-Straße (Unna)		201
			14	Bornstraße (Unna)		197
			15	Josef-Ströthoff-Straße (Unna)		191

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Kamps GmbH	50 m <sup>2</sup>	1 Min
2	BackWerk Management GmbH	40 m <sup>2</sup>	3 Min
3	Backhaus	80 m <sup>2</sup>	3 Min
4	Bäckerei E. Vielhaber	50 m <sup>2</sup>	4 Min
5	Muhr	30 m <sup>2</sup>	4 Min
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
8	Bäckerei Kayser GmbH	35 m <sup>2</sup>	6 Min
9	Schwierk	10 m <sup>2</sup>	6 Min
10	Hosselmann im Rewe Rauch	25 m <sup>2</sup>	6 Min

Erläuterung

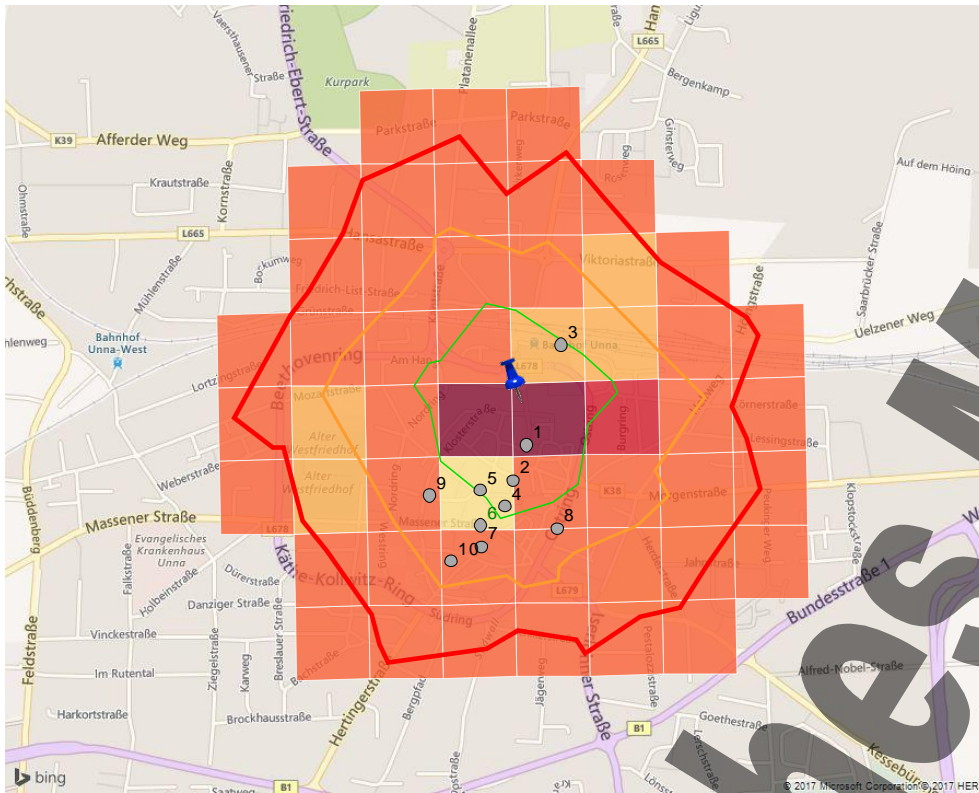
Das Kundenpotenzial für das **gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie viele zu erwartende Kunden **alle Wettbewerber in Summe** erwarten können. Die Prognose wurde ermittelt aus der Abrufwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Einwohnerzahl**. Die erste Tabelle 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 8 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 Kunden**, vom Wettbewerb eroberte Kundschaft.

Für einen gezielten und effizienten Werbemitteleneinsatz, 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 Gehminuten
- 7 Gehminuten
- 10 Gehminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 0,73
- 0,73 - 467,37
- 467,37 - 2.923,80
- 2.923,80 - 5.380,22
- 5.380,22 - 14.466,63
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Umsatzpotenzial für Ihren Standort - Tops**

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Grobe Unna		86.474,76 €	1	An der Katharinenkirche (Unna)	14.466,63 €
Kaukraftzufluss über Laufkunden		379.116,60 €	2	Mozartstraße, Nordring (Unna)	11.947,90 €
Summe		465.591,36 €	3	Hellweg, Märkische Straße (Unna)	3.326,75 €
			4	Baumschulenweg, Hammer Straße (Unna)	2.761,72 €
			5	Morgenstraße (Unna)	2.522,32 €
			6	Bockumweg, Friedrich-List-Straße (Unna)	2.458,42 €
			7	Baumschulenweg (Unna)	2.342,70 €
			8	Bergische Straße, Hellweg (Unna)	2.266,25 €
			9	Freiligrathstraße, Hermann-Hesse-Straße (Unna)	2.212,49 €
			10	Hermann-Hesse-Straße (Unna)	2.167,80 €
			11	Hellweg (Unna)	2.152,16 €
			12	Beethovenring, Kantstraße (Unna)	2.126,19 €
			13	Freiligrathstraße, Lessingstraße (Unna)	2.070,04 €
			14	Peukinger Weg (Unna)	1.804,29 €
			15	Bornstraße (Unna)	1.738,32 €

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Kamps GmbH	50 m <sup>2</sup>	1 Min
2	BackWerk Management GmbH	40 m <sup>2</sup>	3 Min
3	Backhaus	80 m <sup>2</sup>	3 Min
4	Bäckerei E. Vielhaber	50 m <sup>2</sup>	4 Min
5	Muhr	30 m <sup>2</sup>	4 Min
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
8	Bäckerei Kayser GmbH	35 m <sup>2</sup>	6 Min
9	Schwierk	10 m <sup>2</sup>	6 Min
10	Hosselmann im Rewe Rauch	25 m <sup>2</sup>	6 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 Abrufwahrscheinlichkeit 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 Abrufwahrscheinlichkeit 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.

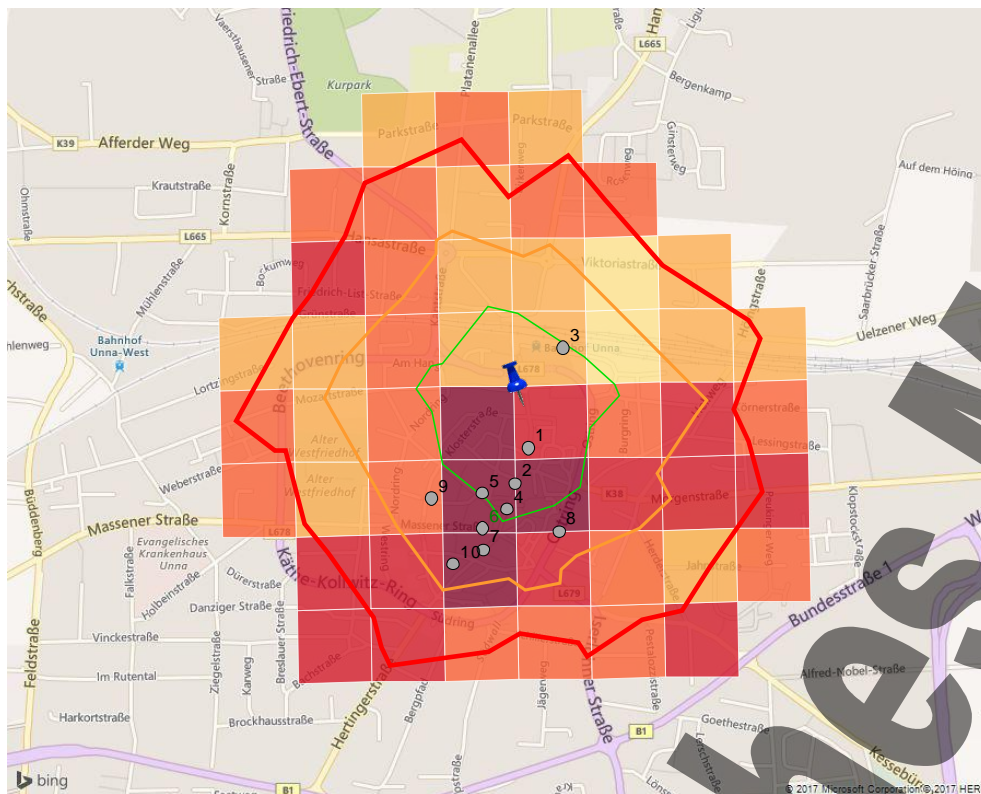
Das **Umsatzpotenzial** liefert eine **absolute Größe**. Die Kernaussage ist: „**von wo kommt der meiste Umsatz?**“.

Der Mehrwert der Kartendarstellung liegt vor allem in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für Stammkundenschaft 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) Stammkundenschaft ansprechen wird.





Legende

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Gehminuten
- 7 Gehminuten
- 10 Gehminuten
- Umsatzpotenzial**
- 101,12 - 2.566,33
- 2.566,33 - 10.871,52
- 10.871,52 - 19.176,71
- 19.176,71 - 27.481,90
- 27.481,90 - 41.633,43
- Teilfläche ohne Besiedlung

Umsatzpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial gesamt	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Grobe Unna		766.229,83 €	1	Krummfuß (Unna)	41.633,43 €
Summe		766.229,83 €	2	Mozartstraße, Nordring (Unna)	35.341,85 €
			3	Morgenstraße (Unna)	30.006,26 €
			4	Hertingerstraße, Kletterpoth (Unna)	27.655,73 €
			5	Flügelstraße, Hertingerstraße (Unna)	24.694,58 €
			6	An der Katharinenkirche (Unna)	23.791,56 €
			7	Gerichtsstraße, Königsberger Straße (Unna)	22.726,02 €
			8	Gerichtsstraße, Hertingerstraße (Unna)	22.690,09 €
			9	Bockumweg, Friedrich-List-Straße (Unna)	22.098,95 €
			10	Käthe-Kollwitz-Ring, Rembrandtstraße (Unna)	21.415,85 €
			11	Hellweg (Unna)	20.330,09 €
			12	Freiligrathstraße, Hermann-Hesse-Straße (Unna)	20.243,59 €
			13	Josef-Ströthoff-Straße (Unna)	20.190,88 €
			14	Bergische Straße, Hellweg (Unna)	19.815,71 €
			15	Herderstraße, Kessebürener Weg (Unna)	19.798,46 €

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Kamps GmbH	50 m <sup>2</sup>	1 Min
2	BackWerk Management GmbH	40 m <sup>2</sup>	3 Min
3	Backhaus	80 m <sup>2</sup>	3 Min
4	Bäckerei E. Vielhaber	50 m <sup>2</sup>	4 Min
5	Muhr	30 m <sup>2</sup>	4 Min
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	60 m <sup>2</sup>	5 Min
8	Bäckerei Kayser GmbH	35 m <sup>2</sup>	6 Min
9	Schwierk	10 m <sup>2</sup>	6 Min
10	Hosselmann im Rewe Rauch	25 m <sup>2</sup>	6 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 Abrufrwahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaufkraft für Ihre Kerndienstleistungen**.

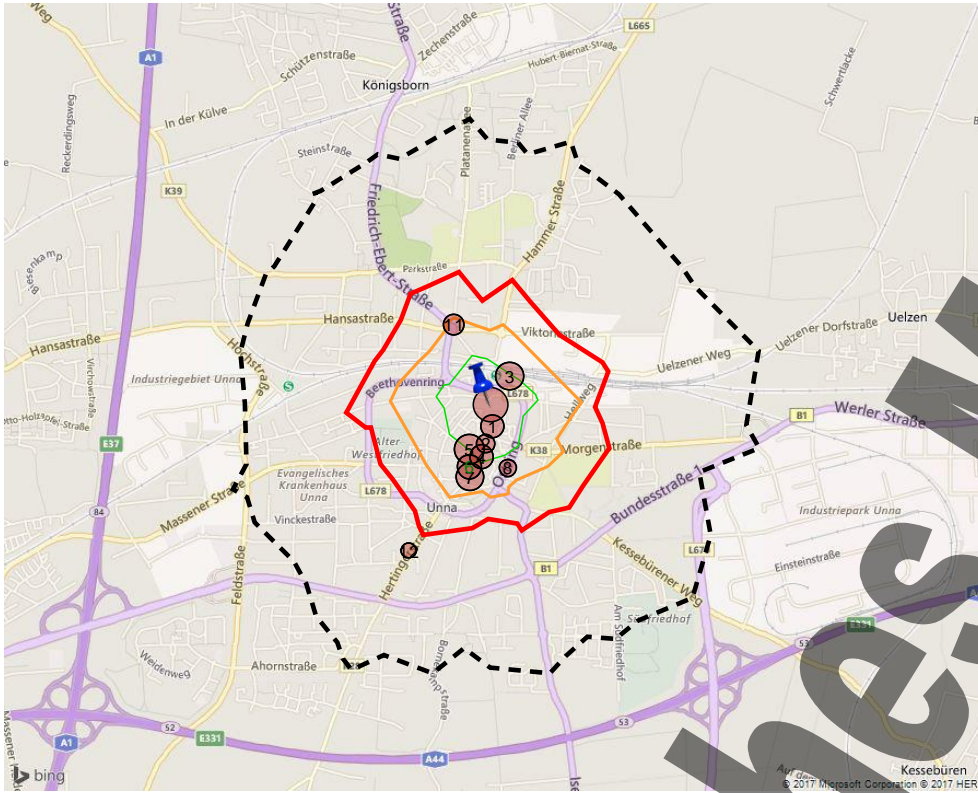
Die erste Tabelle gibt das Umsatzpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an, der **Kaufkraftzufluss** von Kunden außerhalb Ihres Einzugsgebietes wurde hier **nicht hinzugerechnet**, um eine objektive Betrachtung der räumlichen Verteilung des **lokalen Umsatzpotenzials** zu ermöglichen.

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.

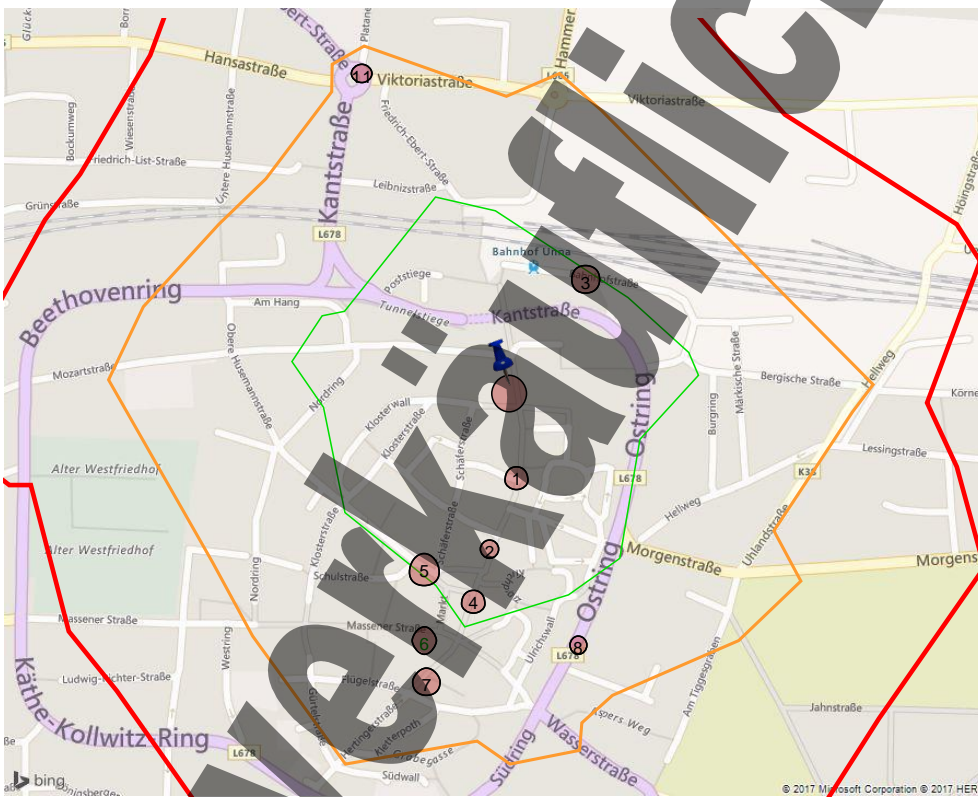




**Legende**

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 4 Gehminuten
- 7 Gehminuten
- 10 Gehminuten
- 20 Gehminuten
- 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 Grobe Unna	766.229,83 €

Standort	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
Grobe Unna	70 m <sup>2</sup>	0,0 Min	86.474,76 €	11,29 %

Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
5	Muhr	30 m <sup>2</sup>	4,4 Min	74.244,53 €	9,69 %
3	Backhaus	80 m <sup>2</sup>	3,2 Min	70.009,42 €	9,14 %
7	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	60 m <sup>2</sup>	5,2 Min	68.823,82 €	8,98 %
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5,0 Min	59.917,13 €	7,82 %
4	Bäckerei E. Vielhaber	50 m <sup>2</sup>	3,6 Min	57.744,01 €	7,54 %
1	Kamps GmbH	50 m <sup>2</sup>	1,4 Min	57.571,07 €	7,51 %
11	Sondermann Brot GmbH & Co. KG	25 m <sup>2</sup>	6,5 Min	51.071,96 €	6,67 %
2	BackWerk Management GmbH	40 m <sup>2</sup>	2,7 Min	45.655,85 €	5,96 %
8	Bäckerei Kayser GmbH	35 m <sup>2</sup>	5,5 Min	42.638,88 €	5,56 %
12	Landbäckerie Braune	60 m <sup>2</sup>	11,4 Min	37.964,90 €	4,95 %
10	Hosselmann im Rewe Rauch	25 m <sup>2</sup>	6,2 Min	32.914,16 €	4,30 %
9	Schwierk	10 m <sup>2</sup>	5,5 Min	16.523,62 €	2,16 %
19	Niehaves im Ärztezentrum	80 m <sup>2</sup>	20,5 Min	14.155,64 €	1,85 %
14	Bäckerei Höltermann	60 m <sup>2</sup>	17,8 Min	10.673,58 €	1,39 %
13	Bäckerei Wilhelm Meininghaus	15 m <sup>2</sup>	14,3 Min	8.670,25 €	1,13 %
15	Niehaves	35 m <sup>2</sup>	17,9 Min	8.459,02 €	1,10 %
18	Braune	35 m <sup>2</sup>	20,2 Min	7.557,00 €	0,99 %
16	Bäckerei-Konditorei Niehaves GmbH & Co KG	25 m <sup>2</sup>	18,2 Min	7.488,36 €	0,98 %
17	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	15 m <sup>2</sup>	19,1 Min	4.057,04 €	0,53 %
20	Muhr Möbel Zurbrüggen	10 m <sup>2</sup>	23,6 Min	1.619,48 €	0,21 %
22	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG im Rewe	15 m <sup>2</sup>	35,8 Min	1.007,12 €	0,13 %
21	Büsch im Edeka	10 m <sup>2</sup>	27,8 Min	988,24 €	0,13 %
	Summe eigene Marke			64.981,29 €	8,48 %

Szenario: Einzugsgebiet ohne neuen Standort

Nr.	Wettbewerber der eigene Marke im Einzugsgebiet	Fläche	Zeit	Umsatz	Kannibalisierungsquote
6	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	60 m <sup>2</sup>	5,0 Min	67.070,01 €	10,66 %
17	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	15 m <sup>2</sup>	19,1 Min	4.489,09 €	9,62 %
22	Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG im Rewe	15 m <sup>2</sup>	35,8 Min	1.128,88 €	10,79 %
	Summe eigene Marke			72.687,99 €	10,60 %

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 "Grobe Unna"“, **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 – Bildungseinrichtungen

Frequenzbringer – Behörden

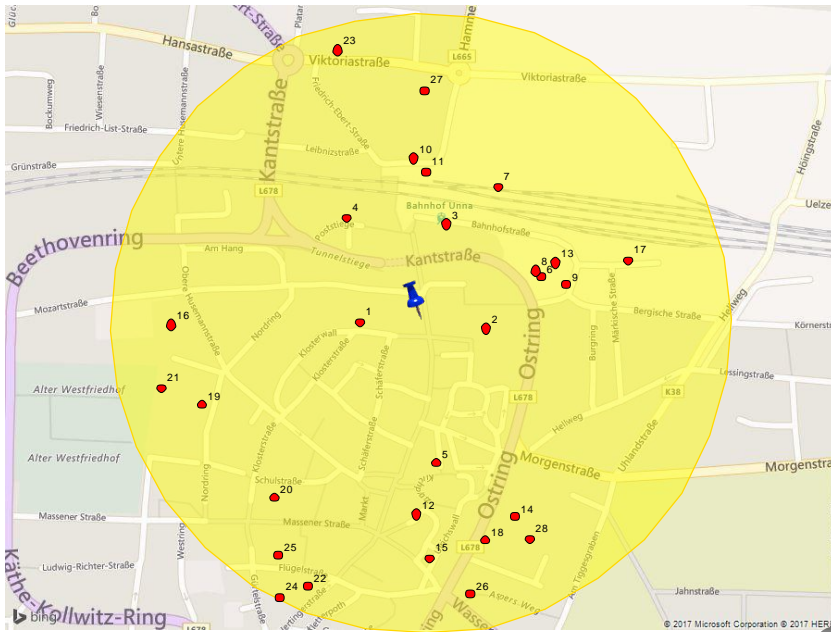
Frequenzbringer – Sport und Fitness

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)

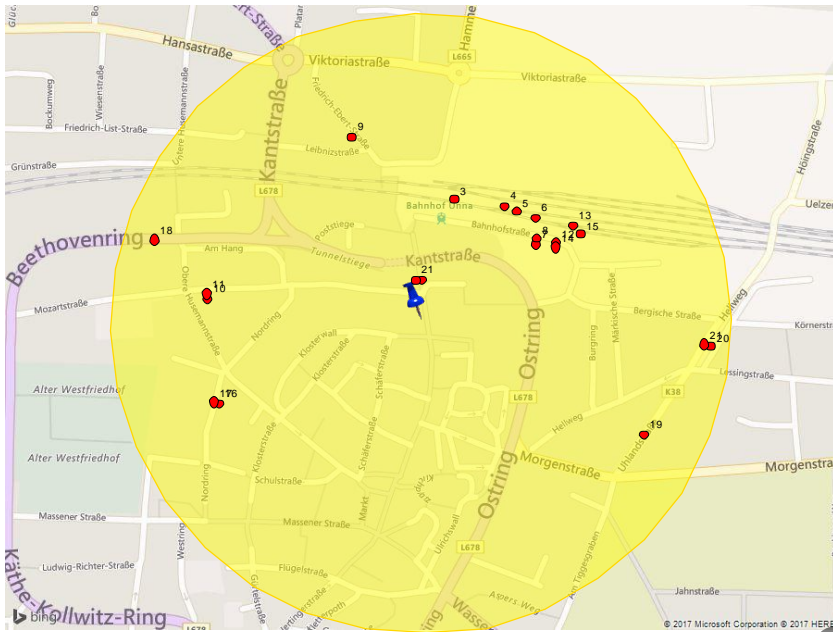
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Parkmöglichkeit	Klosterstraße	59423	Unna	innere	0,1 km	1,7 Min
2	Parkmöglichkeit	Mauerstraße	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
3	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 61	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
4	Mühle Bremme	Poststiege	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
5	Parkmöglichkeit	Kirchstraße	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
6	Tiefgarage am Bahnhof	Kantstraße	59423	Unna	innere	0,3 km	3,5 Min
7	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße 76	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,5 Min
8	Parkmöglichkeit	Kantstraße	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
9	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße	59423	Unna	innere	0,3 km	4,0 Min
10	Parkmöglichkeit	Hammer Straße 4	59425	Unna	mittlere	0,3 km	4,1 Min
11	Parkmöglichkeit	Hammer Straße	59425	Unna	mittlere	0,4 km	4,3 Min
12	Parkmöglichkeit	Krummfuß 6	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,4 Min
13	Parkmöglichkeit	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,7 Min
14	Parkmöglichkeit	Ostring 13	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,8 Min
15	Krummfuß	Krummfuß	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,2 Min
16	Haus der Kirche	Mozartstraße 20	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,3 Min
17	Parkmöglichkeit	Märkische Straße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,3 Min
18	Parkmöglichkeit	Ostring 9	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,5 Min
19	Tiefgarage Medical Center I	Nordring 37	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,7 Min
20	Schulstraße	Schulstraße	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,8 Min
21	Parkmöglichkeit	Straße ohne bekannte Bezeichnung	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
22	Parkhaus Schnüchel	Flügelstraße 4	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
23	Parkmöglichkeit	Viktoriastraße	59425	Unna	mittlere	0,5 km	6,3 Min
24	Parkhaus REWE/KIK	Flügelstraße	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
25	Tiefgarage City-Residenz	Flügelstraße 13	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
26	Parkmöglichkeit	Wasserstraße	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,8 Min
27	Parkmöglichkeit	Viktoriastraße	59425	Unna	mittlere	0,6 km	6,9 Min
28	Parkmöglichkeit	Ostring	59423	Unna	mittlere	0,7 km	8,1 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 25) 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)

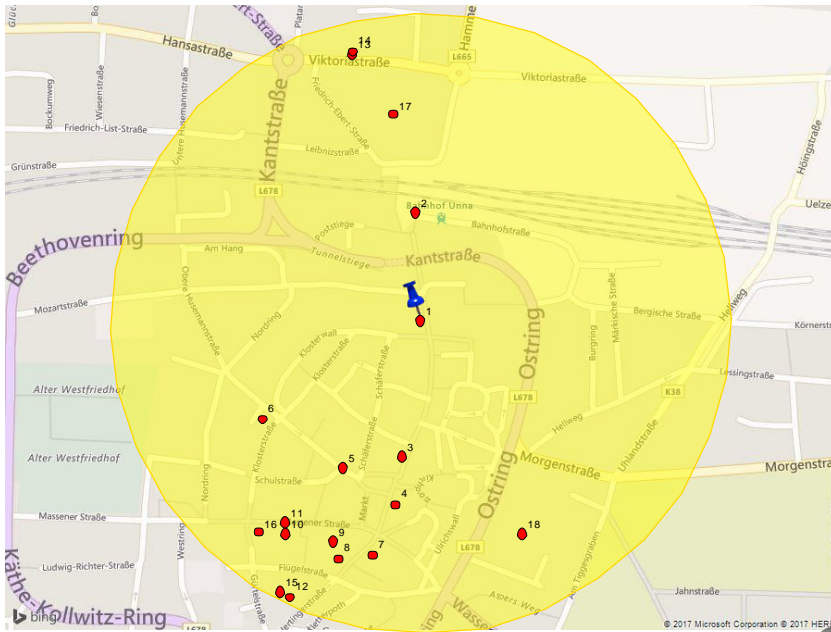
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Bushaltestelle Rathaus	Bahnhofstraße 43	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
2	Bushaltestelle Rathaus	Bahnhofstraße 42	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
3	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 63	59423	Unna	innere	0,2 km	2,6 Min
4	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße 76	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,6 Min
5	Unna (Bahnhof/ Haltestelle)	Bahnhofstraße 76	59423	Unna	mittlere	0,3 km	3,9 Min
6	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,2 Min
7	Bushaltestelle Unna ZOB	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,3 Min
8	Bushaltestelle Unna ZOB	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,3 Min
9	Bushaltestelle Königsborner Tor	Friedrich-Ebert-Straße 6	59425	Unna	mittlere	0,4 km	4,3 Min
10	Bushaltestelle Mozartstraße	Mozartstraße 14	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,6 Min
11	Bushaltestelle Mozartstraße	Mozartstraße 9	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,6 Min
12	Bushaltestelle Unna ZOB	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,7 Min
13	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,7 Min
14	Bushaltestelle Unna ZOB	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,7 Min
15	Haltestelle Unna	Bahnhofstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,0 Min
16	Bushaltestelle Katholisches Krankenhaus	Nordring 34	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
17	Bushaltestelle Katholisches Krankenhaus	Nordring 37	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
18	Bushaltestelle Obere Husemannstraße	Beethovenring 11	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
19	Bushaltestelle Morgenstraße	Uhlandstraße 4	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,1 Min
20	Bushaltestelle Breitenbach	Hellweg	59423	Unna	äußere	0,6 km	7,1 Min
21	Bushaltestelle Breitenbach	Hellweg 28	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,2 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 25) 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	Euroshop	Bahnhofstraße 38	59423	Unna	innere	0,0 km	0,1 Min
2	Snk Kiosk	Bahnhofstraße 62	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
3	Tchibo	Bahnhofstraße 10	59423	Unna	innere	0,2 km	2,8 Min
4	T€Di	Markt 3	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
5	Einzelhandel	Gerhart-Hauptmann-Straße 7	59423	Unna	innere	0,4 km	4,4 Min
6	Smak Polski	Gerhart-Hauptmann-Straße 30	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,5 Min
7	Reformhaus Kümper	Hertingerstraße 4	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,6 Min
8	Kaufhaus Schnüchel	Hertingerstraße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,2 Min
9	Schnüchel	Massener Straße 8	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,3 Min
10	Woolworth	Massener Straße 20	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
11	Bio Central	Massener Straße 13	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,2 Min
12	Rewe	Flügelstraße 1	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 Min
13	netto	Viktoriastraße 1	59425	Unna	mittlere	0,6 km	6,6 Min
14	Einzelhandel	Viktoriastraße	59425	Unna	mittlere	0,6 km	6,6 Min
15	Einkaufszentrum	Flügelstraße 17	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
16	Der Senfladen	Massener Straße 24	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
17	Einzelhandel	Viktoriastraße 2	59425	Unna	mittlere	0,6 km	7,4 Min
18	Hellweg Center	Ostring	59423	Unna	mittlere	0,7 km	8,1 Min

Erläuterung

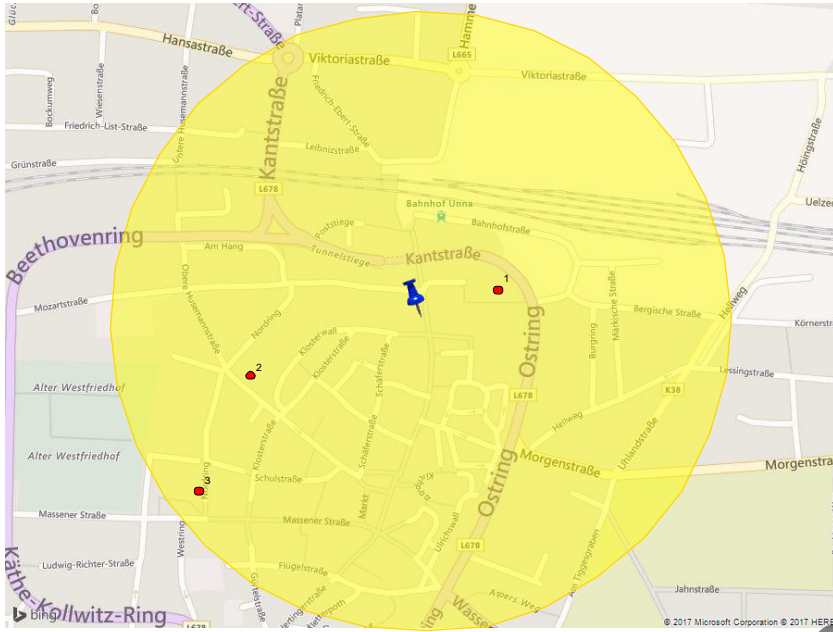
Warenhäuser sowie insbesondere Shopping Center und Shopping Malls sind die Frequenzbringer schlechthin.

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

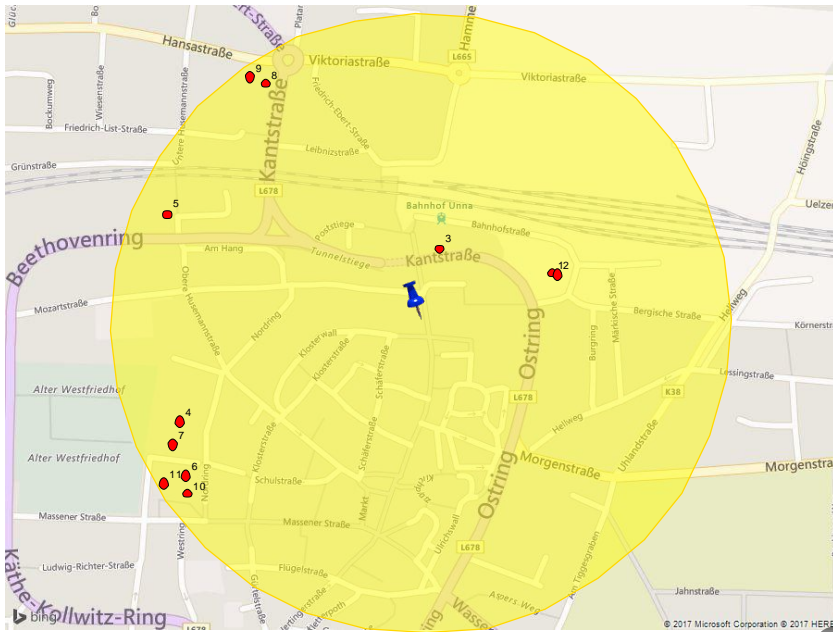
Liste der Bildungseinrichtungen (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Katharinen-Kindergarten	Kantstraße 9	59423	Unna	innere	0,3 km	3,7 Min
2	Schule	Gerhart-Hauptmann-Straße	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,9 Min
3	Stadtbibliothek	Nordring 43	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,8 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

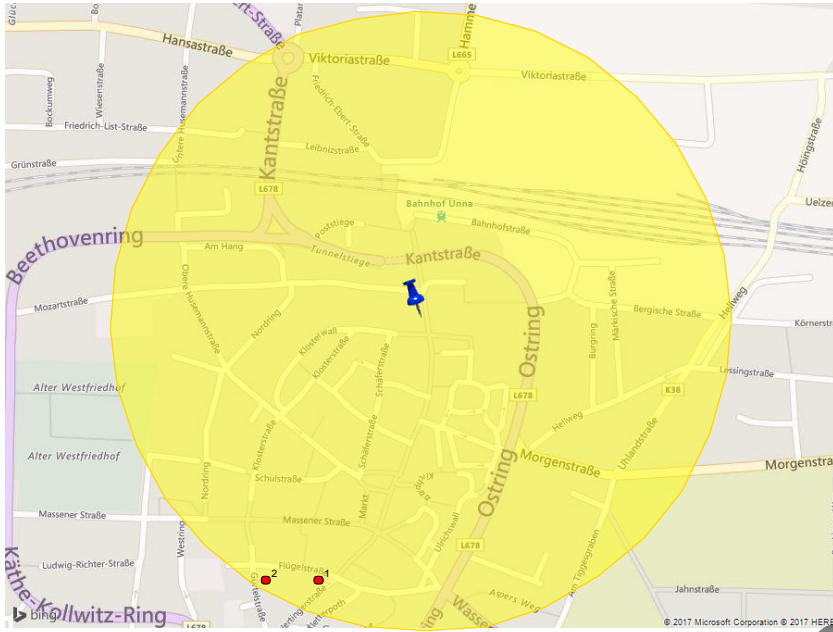
Liste der Behörden (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Bahnhofstraße	59423	Unna	innere	0,3 km	4,1 Min
2	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Bahnhofstraße	59423	Unna	innere	0,3 km	4,1 Min
3	Rathaus	Kantstraße	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 Min
4	Marie-Juchacz-Seniorenzentrum	Nordring 37	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
5	Polizeiwache Unna	Auf der Bredde 14	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,4 Min
6	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Platz der Kulturen 43	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,7 Min
7	Öffentliches Gebäude	Platz der Kulturen	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,0 Min
8	Kreisverwaltung (Kinder u. Jugend)	Hansastraße 4	59425	Unna	mittlere	0,6 km	7,1 Min
9	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Hansastraße 18	59425	Unna	äußere	0,6 km	7,4 Min
10	ZIB	Nordring 43	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,5 Min
11	Lindenbrauerei	Rio-Reiser-Weg	59423	Unna	äußere	0,6 km	7,7 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.



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)

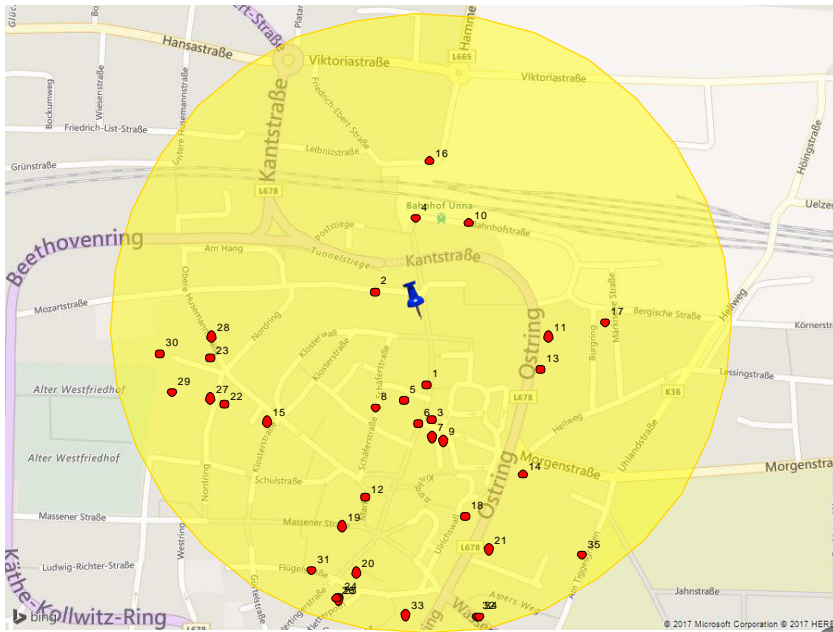
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Bowling-Center Unna	Flügelstraße 4	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,9 Min
2	Freestyle Fitness	Flügelstraße 1	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,0 Min

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.

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	Boogs Logopädische Praxis	Bahnhofstr. 24	59423	Unna	innere	0,1 km	1,2 Min
2	Rogosch Hubert Facharzt für Innere Medizin Hausarzt (und 2 weitere)	Nordring 3	59423	Unna	innere	0,1 km	1,3 Min
3	Dr. med. Friedrich Altekruze Facharzt für Orthopädie	Bahnhofstr. 17	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
4	Objekt ohne bekannte Bezeichnung	Bahnhofstraße 60	59423	Unna	innere	0,2 km	1,9 Min
5	Dr. med. Friederike Gensler	Niesenstr. 2	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
6	Springorum & Giese	Morgenstraße	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
7	Püttmann, Werner Dr. med. Arzt für Orthopädie (und 5 weitere)	Morgenstr. 1	59423	Unna	innere	0,2 km	2,4 Min
8	Dr. med. Katalin Winkler-Gyulay Fachärztin für Dermatologie	Schäferstr. 24-26	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
9	Remmers Dr. med. Praxis für Neurologie und Psychiatrie (und 6 weitere)	Morgenstr. 3	59423	Unna	innere	0,2 km	2,5 Min
10	Evers, Nicole Logopädische Praxis	Bahnhofstr. 74	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
11	Dr.med. Andrea Steinweg Fachärztin f. Allgemeinmedizin	Ostring 35	59423	Unna	innere	0,3 km	3,5 Min
12	Logopädische Praxis Julia Bitter	Markt 14	59423	Unna	mittlere	0,3 km	4,0 Min
13	Dres. Plum	Ostring 31	59423	Unna	mittlere	0,3 km	4,1 Min
14	Dr. med. Johannes Schücker	Ostring 19	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,2 Min
15	Skondras Stefanos Nervenarzt Rehabilitationswesen	Gerhart-Hauptmann-Str. 30	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,3 Min
16	Dr. Sabrina Lange Kieferorthopädie	Hammer Str. 4	59425	Unna	mittlere	0,4 km	4,4 Min
17	Dr. Harald Sarnoch Psychotherapie	Bergische Str. 7	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,5 Min
18	Kuse Joachim Dr. med	Ulrichswall 3	59423	Unna	mittlere	0,4 km	4,8 Min
19	Dr. Karl-Uwe Marx	Massener Str. 1	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,1 Min
20	Ulrike Mandt Fachärztin für Anästhesiologie	Hertingerstr. 8	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,3 Min
21	Dr.med. Marcus Schulte-Vorwick Facharzt für	Ostring 9-11	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,5 Min



Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
	Innere Medizin und Nephrologie (und 1 weiterer)						
22	Remke Lore Praxis f. Therapie und Beratung Psychologische Beratung	Nordring 34	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
23	Psychologische Praxis Heinzel, Friederike Psychotherapeutin (und 2 weitere)	Obere Husemannstr. 2	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
24	Dr.med. Johannes Lambertz (und 1 weiterer)	Hertingerstr. 14	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
25	Dr. Versin	Josef-Ströthoff-Straße 14	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
26	Frau Dr. med. Anne Gretel Bansi Fachärztin für Innere Medizin (und 1 weiterer)	Hertingerstr. 16	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
27	SalveoMed GmbH (und 2 weitere)	Nordring 35	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
28	Heiko Liedtke Arzt für Allg. Medizin (und 3 weitere)	Obere Husemannstr. 3	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,8 Min
29	Palliativstation	Straße ohne bekannte Bezeichnung	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
30	Katharinen-Hospital	Straße ohne bekannte Bezeichnung	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
31	Tran, Duc Vuong Dr. prakt. Arzt	Flügelstr. 9	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,4 Min
32	Gockel Markus	Wasserstr. 26	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,9 Min
33	Kieferorthopädie Dr. Gette	Josef-Ströthoff-Straße 55	59423	Unna	mittlere	0,6 km	6,9 Min
34	Urologie Dr. Magnus Gockel	Wasserstraße 28	59423	Unna	mittlere	0,6 km	7,0 Min
35	Püttmann Ruth Dr. med. Psychotherapeutin	Am Tiggesgraben 5	59423	Unna	äußere	0,6 km	7,5 Min

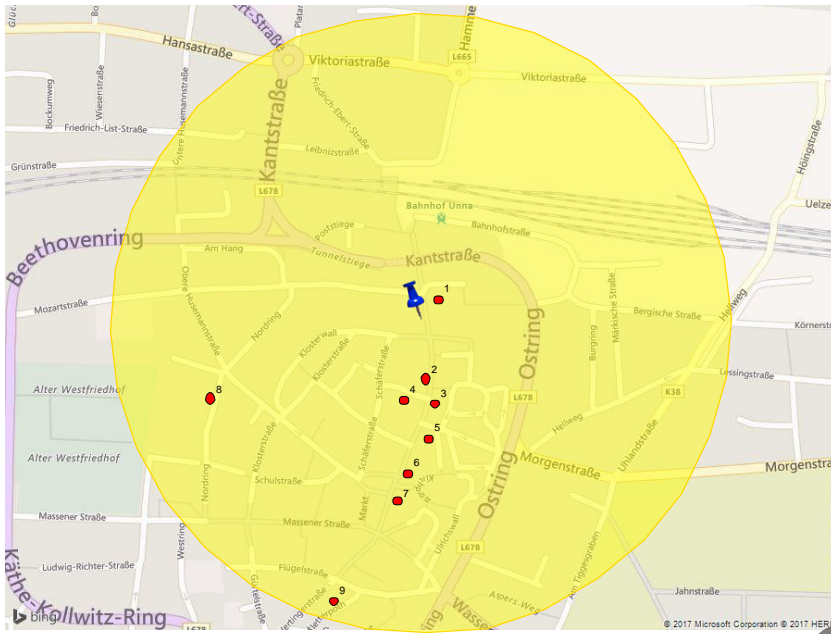
**Erläuterung**

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.





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	Ring-Apotheke	Bahnhofstr. 41	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
2	Burg Apotheke	Bahnhofstr. 26	59423	Unna	innere	0,1 km	1,1 Min
3	Adler-Apotheke	Bahnhofstr. 21	59423	Unna	innere	0,1 km	1,6 Min
4	Regenbogen Apotheke	Niesenstr. 2	59423	Unna	innere	0,2 km	2,1 Min
5	Hansa-Apotheke	Morgenstr. 1	59423	Unna	innere	0,2 km	2,3 Min
6	Löwen-Apotheke	Bahnhofstr. 5	59423	Unna	innere	0,2 km	2,9 Min
7	Tauben-Apotheke Zweigniederlassung	Markt 2	59423	Unna	innere	0,3 km	3,6 Min
8	Mozart Apotheke	Nordring 35	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,6 Min
9	Löwen-Apotheke Inhaber Erhard Kaiser e. K. (und 1 weiterer)	Hertingerstr. 18	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,7 Min

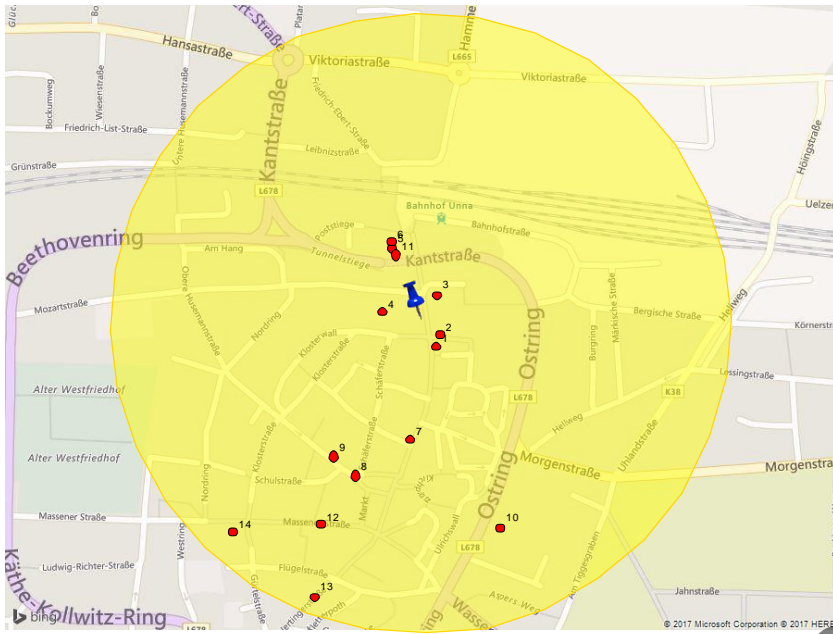
Erläuterung

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



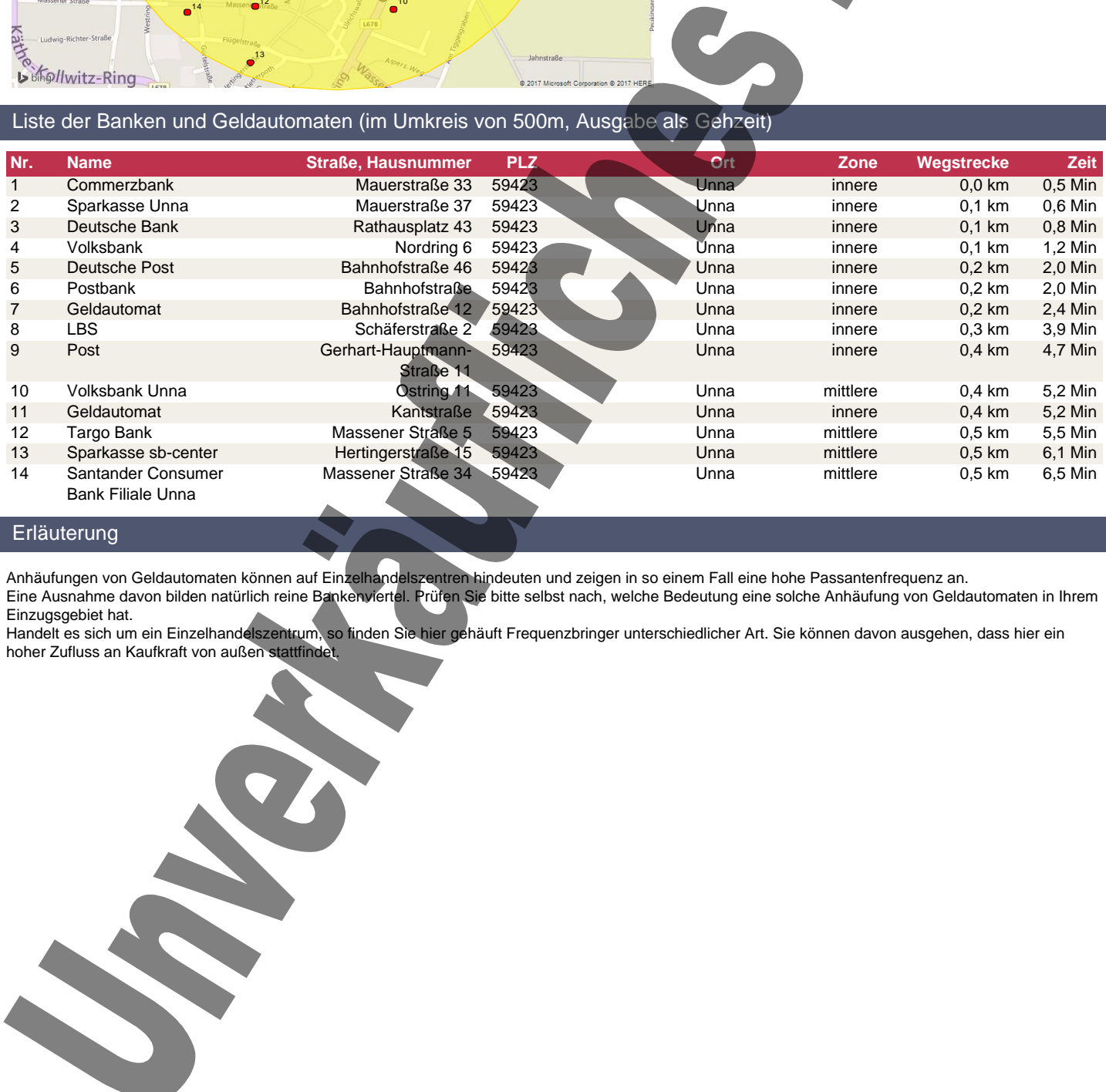
Ihr Standort  
 Frequenzbringer-ID  
 Standorte der Frequenzbringer  
 Umkreis von 500m

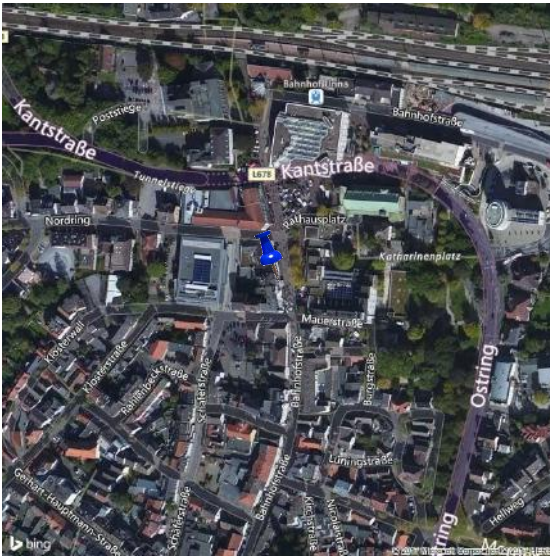
Liste der Banken und Geldautomaten (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Commerzbank	Mauerstraße 33	59423	Unna	innere	0,0 km	0,5 Min
2	Sparkasse Unna	Mauerstraße 37	59423	Unna	innere	0,1 km	0,6 Min
3	Deutsche Bank	Rathausplatz 43	59423	Unna	innere	0,1 km	0,8 Min
4	Volksbank	Nordring 6	59423	Unna	innere	0,1 km	1,2 Min
5	Deutsche Post	Bahnhofstraße 46	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
6	Postbank	Bahnhofstraße	59423	Unna	innere	0,2 km	2,0 Min
7	Geldautomat	Bahnhofstraße 12	59423	Unna	innere	0,2 km	2,4 Min
8	LBS	Schäferstraße 2	59423	Unna	innere	0,3 km	3,9 Min
9	Post	Gerhart-Hauptmann-Straße 11	59423	Unna	innere	0,4 km	4,7 Min
10	Volksbank Unna	Ostring 11	59423	Unna	mittlere	0,4 km	5,2 Min
11	Geldautomat	Kantstraße	59423	Unna	innere	0,4 km	5,2 Min
12	Targo Bank	Massener Straße 5	59423	Unna	mittlere	0,5 km	5,5 Min
13	Sparkasse sb-center	Hertingerstraße 15	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,1 Min
14	Santander Consumer Bank Filiale Unna	Massener Straße 34	59423	Unna	mittlere	0,5 km	6,5 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.





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.