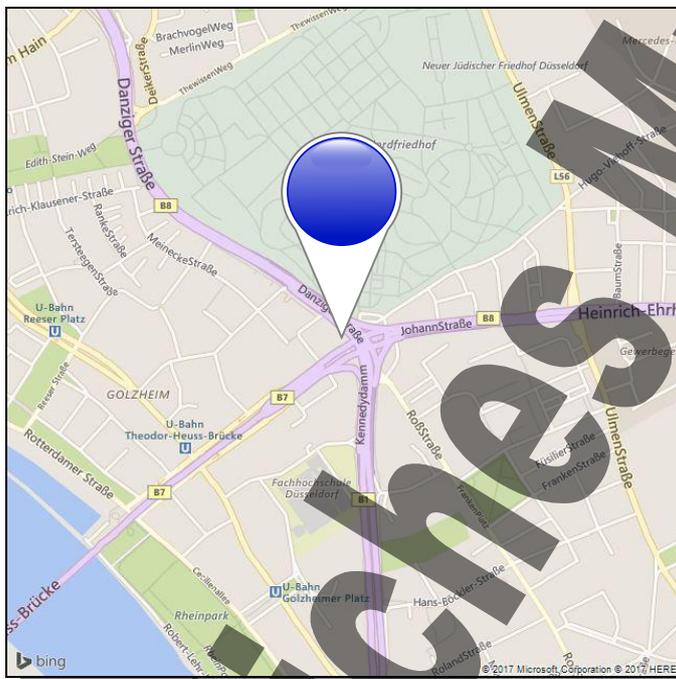


# Standortcheck für das Objekt Pizza Express



Uerdinger Straße 128  
40474 Düsseldorf

## 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, 2016. Statistische Daten (Gemeindedaten, Branchendaten) © 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 aus. Die gb consite GmbH schließt weiterhin jedwede Gewährleistungspflicht für Daten von Microsoft Bing Maps, Google, OpenStreetMap und Destatis aus.

gb consite GmbH  
Mittenheimer Straße 58  
85764 Oberschleißheim

Geschäftsführer  
Malte Geschwinder  
Knut Büscher

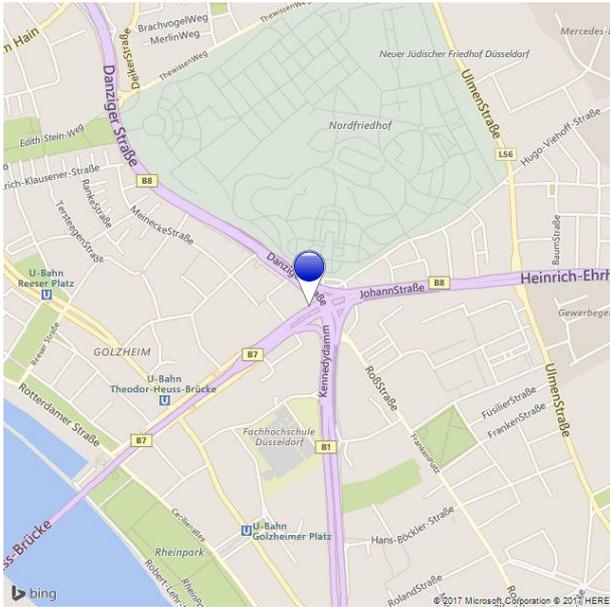
Sitz  
Oberschleißheim

Amtsgericht München  
HRB 168433

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

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

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



Objekt	Pizza Express
Adresse	Uerdinger Straße 128 40474 Düsseldorf
Geschäftsart	Dienstleistung
Branche	Gastronomie
Dienstleistung	Restaurant m. Selbstbedienung
Fläche	100 m <sup>2</sup>
Analyse-ID	12929
Anmeldename	michael.terwesten@gbconsite.de
Paket	Plus
PayPal Transaktions ID	
Preis	(inkl. MwSt.)
Datum	10.10.2017

Inhaltsverzeichnis

Titel	Seite
Inhalt	2
<b>1. Marktcharakteristik</b>	
Ihr Standort Pizza Express in Düsseldorf	3
Ihr Einzugsgebiet zu Standort "Pizza Express"	4
Wettbewerber im Einzugsgebiet zu Standort "Pizza Express"	5
<b>2. Potenzialprognosen</b>	
Abrufwahrscheinlichkeit Ihrer Leistung am Standort "Pizza Express"	7
Ihr Kundenpotenzial für Standort "Pizza Express"	8
Gesamtes Kundenpotenzial für alle Marktteilnehmer	9
Ihr Umsatzpotenzial für Standort "Pizza Express"	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 – 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 Peripherium) sowie Bevölkerungsdichte. Die Gemeinde **Düsseldorf** ist demnach **"Innerer 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 Düsseldorf

Merkmal		Düsseldorf	BRD	Anteil/Vergleich
Bevölkerung	gesamt	604.527	81.197.537	0,7445 %
	Anteil der 0-15 jährigen	13,01 %	13,16 %	<b>-0,15 %</b>
	Anteil der 15-65 jährigen	67,27 %	65,79 %	<b>+1,48 %</b>
	Anteil der über 65 jährigen	19,72 %	21,05 %	<b>-1,33 %</b>
	Einkünfte je Steuerpflichtigem(r)	40.268,65 €	32.284,81 €	<b>+24,73 %</b>
	Bevölkerungsdichte [Einwohner/km <sup>2</sup> ]	2.781	227	<b>+1.123,82 %</b>
	Zuwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung	7,30 %	6,67 %	<b>+0,62 %</b>
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	Abwanderung bezogen auf Gesamtbevölkerung	6,52 %	5,99 %	<b>+0,52 %</b>
	gesamt	217.695	30.048.103	0,7245 %
Beschäftigte	Bezogen auf 15-65 Jährige	53,53 %	56,25 %	<b>-2,72 %</b>
	Ausländer von gesamt	15,33 %	8,21 %	<b>+7,13 %</b>
	Beschäftigtendichte [Beschäftigte/km <sup>2</sup> ]	1.001,31	84,08	<b>+1.090,91 %</b>
Arbeitslose	gesamt	27.298	2.794.664	0,9768 %
	Bezogen auf 15-65 Jährige	6,71 %	5,23 %	<b>+1,48 %</b>
	Ausländer von gesamt	33,84 %	20,16 %	<b>+13,68 %</b>
Landwirtschaft	Betriebe gesamt	153	374.514	0,0409 %
	Betriebe bezogen auf 1000 Einwohner	0,25	4,61	<b>-94,51 %</b>
	Anteil landwirtschaftlicher Nutzfläche	20,71 %	51,66 %	<b>-30,94 %</b>
Verarbeitendes Gewerbe	Betriebe gesamt	130	45.406	0,2863 %
	Beschäftigte bezogen auf Gesamtbevölkerung	5,21 %	7,54 %	<b>-2,33 %</b>
	Beschäftigte bezogen auf 15-65 Jährige	7,74 %	11,46 %	<b>-3,72 %</b>
Gebäude	gesamt	68.453	18.110.835	0,3780 %
	Wohnungen	327.370	40.318.513	0,8120 %
	durchschn. Wohnfläche [m <sup>2</sup> ]	70,36	85,00	<b>-14,64 %</b>
Tourismus	Beherbergungsbetriebe	226	51.865	0,4357 %
	Gästebetten	25.139	3.563.595	0,7054 %
	Gästeübernachtungen gesamt	4.492.551	424.061.525	1,0594 %
	Gästeübernachtungen je Einwohner	7,43	5,22	<b>+42,30 %</b>
Straßenverkehrsunfälle	gesamt	3.044	389.167	0,7822 %
	bezogen auf 1000 Einwohner	5,04	4,79	<b>+5,06 %</b>
Steuern und Politik in der Gemeinde	Steuern und steuerähn. Einnahmen je Einw.	Keine Angabe	978,95 €	<b>Keine Angabe</b>
	Gewerbesteuerhebesatz	440 %	399 %	<b>41 %</b>
	Grundsteuer B	440 %	455 %	<b>-15 %</b>
	Bundestagswahl September 2013	CDU, CSU		38,79 %
	letzte Landtagswahl vor 2017	Sonstige		-nan, %

### Erläuterung

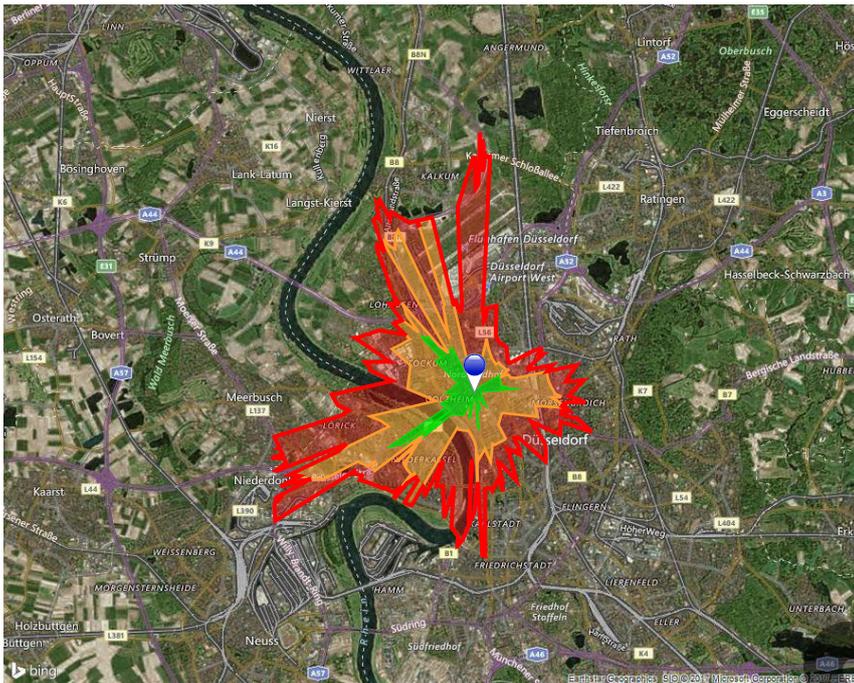
Die statistischen Daten repräsentieren verschiedene **Standortfaktoren** der Gemeinde Ihres Standortes und stellen diese den durchschnittlichen Werten für die Bundesrepublik Deutschland gegenüber. Sie können so z.B. leicht ablesen, ob an Ihrem Standort überdurchschnittlich viele junge oder alte Menschen 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



Einzugsgebiet

3 Fahrminuten



5 Fahrminuten



7 Fahrminuten

Marktinformationen für Ihr Einzugsgebiet

Merkmal	3 Minuten	5 Minuten	7 Minuten	Einzugsgebiet	BRD
Einwohner	16.977	64.288	74.675	155.940	81.197.537
Büroarbeitsplätze	15.130	32.660	41.366	89.155	18.056.947
Bevölkerungsdichte [Einwohner/km²]	3.411	3.813	3.721	3.721	227
Anteil der 0-15 jährigen [%]	12,94	12,57	11,22	11,97	13,15
Anteil der 15-25 jährigen [%]	9,79	8,62	8,77	8,82	10,65
Anteil der 25-50 jährigen [%]	27,33	28,04	29,76	28,79	24,87
Anteil der 50-65 jährigen [%]	26,42	29,09	28,75	28,64	30,29
Anteil der über 65 jährigen [%]	23,51	21,67	21,49	21,79	21,03
Anteil der Frauen [%]	52,22	51,88	51,99	51,97	50,94
Ausländeranteil [%]	11,72	13,73	13,42	13,36	9,22
Anzahl der Haushalte	9.220	35.078	42.183	86.481	40.225.798
Einwohner pro Haushalte	1,8	1,8	1,8	1,8	2,0
Anteil der Erwerbstätigen [%]	48,52	46,79	49,06	48,06	50,48
Arbeitslosenquote [%]	5,43	8,15	7,65	7,61	6,18
Allgemeine Kaufkraft pro Einwohner pro Jahr [€]	32.148	27.941	29.274	29.037	22.284
Index der allgemeinen Kaufkraft	144,27	125,38	131,37	130,31	100,00
Kaufkraft für Ihre Dienstleistung pro Einwohner pro Jahr [€]	67	58	61	61	47
Zentralitätsindex	242,87	122,63	146,55	148,29	100,00

Erläuterung

Gemäß Ihren eigenen Angaben erwarten Sie ein **Einzugsgebiet von bis zu 7 Minuten Fahrweg um Ihren Standort.**

**Dieses Einzugsgebiet ist dreigeteilt**, wobei nach den Grundsätzen der Handelsforschung von Kunden der inneren Zone (0-3 Minuten) der weitaus größte Teil Ihres Umsatzes (bis zu 70%) hervorgerufen wird. Von Kunden der zweiten Zone (3-5 Minuten) sind ca. 20% Umsatzanteil, von Kunden der dritten, äußeren Zone (5-7 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 differenzierter darstellen, sodass Sie sehr genau sehen können, von wo genau innerhalb Ihres Einzugsgebietes Sie den meisten Umsatz zu erwarten haben.

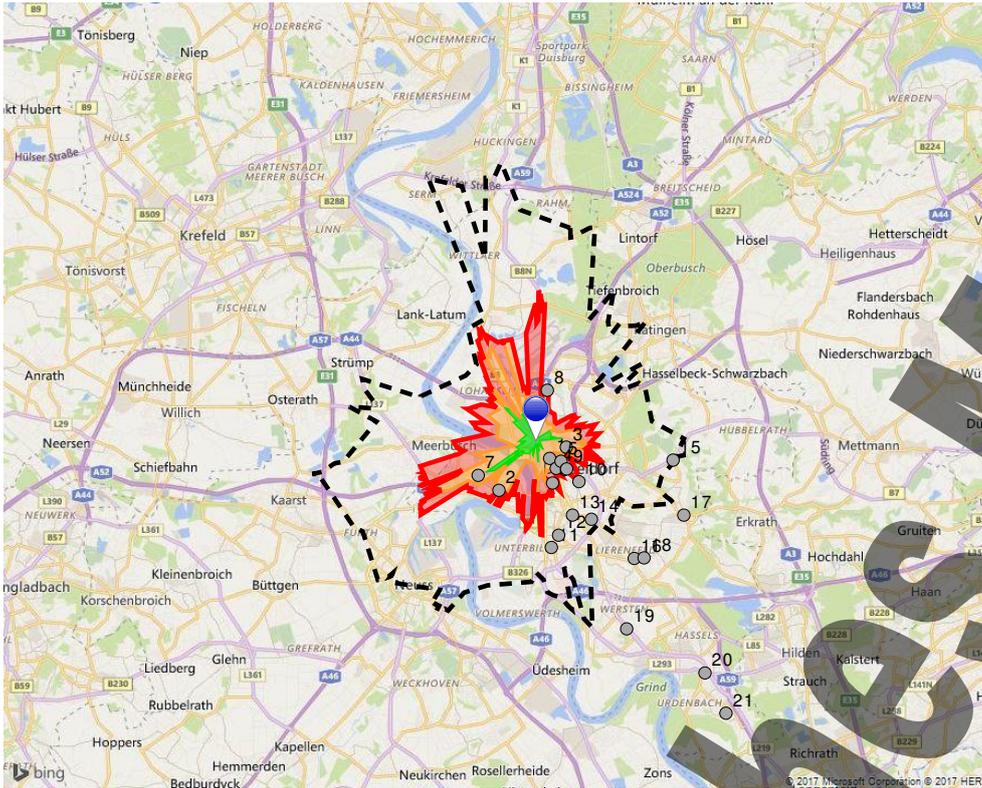
Die **Marktinformationen** oben stehender Tabelle werden für Ihr Einzugsgebiet angegeben und den Durchschnittswerten der BRD gegenüber gestellt.

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

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

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

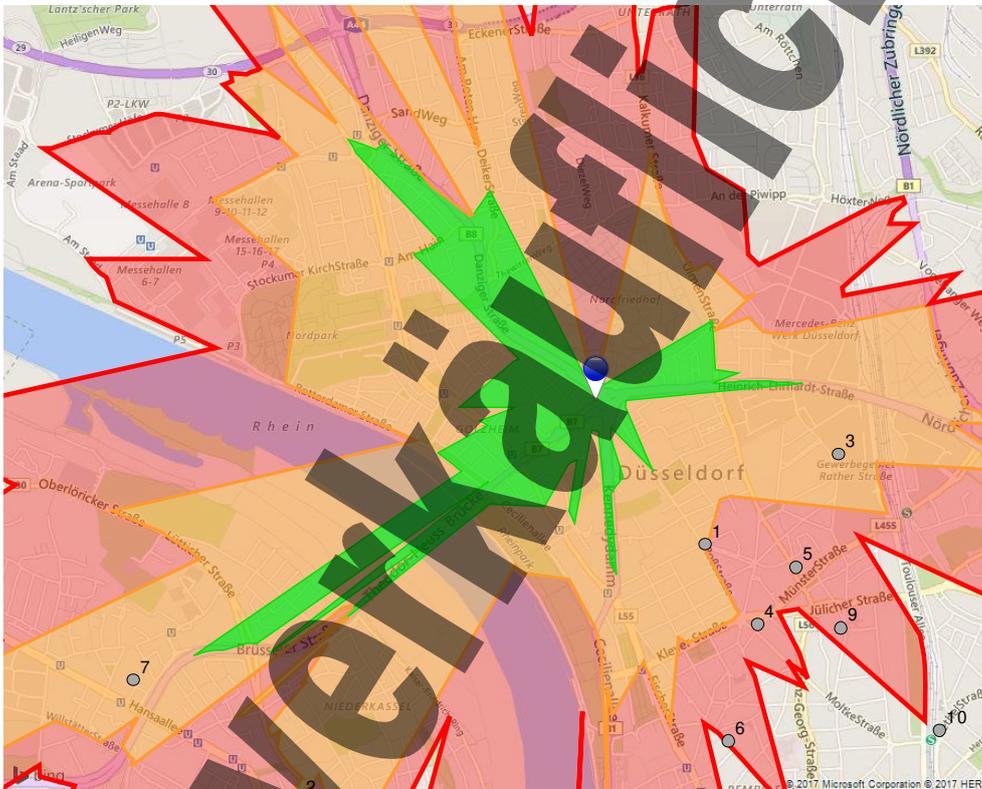
Datenquelle: panadress marketing intelligence GmbH 2016



Legende

-  Ihr Standort
-  1 Wettbewerber-ID
-  Standorte Ihrer Wettbewerber
-  Einzugsgebiet 3 Fahrminuten
-  5 Fahrminuten
-  7 Fahrminuten
-  14 Fahrminuten

Wettbewerber im gesamten Einzugsgebiet



Wettbewerber im Nahbereich des Standortes



Liste der Wettbewerber

Name	Straße	PLZ	Ort	Fläche	Wegstrecke	Zeit
1 Tele-Pizza	Roßstraße 69	40476	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	1,0 km	4 Min
2 Hallo Pizza	Lanker Straße 36	40545	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	3,2 km	6 Min
3 Tele Pizza	Professor-Neyses-Platz 9	40476	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	2,2 km	6 Min
4 World Pizza	Münsterstraße 26	40477	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	2,3 km	6 Min
5 Pizza Boy	Ulmenstraße 11	40476	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	1,9 km	6 Min
6 Pizza Hut Delivery	Duisburger Straße 24	40477	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	2,3 km	6 Min
7 Tele Pizza Düsseldorf Seestern	Fritz-Vomfelde-Straße 6-12	40547	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	4,5 km	7 Min
8 Hallo Pizza	Unterrather Straße 160	40468	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	3,7 km	8 Min
9 Smileys Pizza	Jordanstraße 18	40477	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	2,2 km	9 Min
10 Hallo Pizza	Rethelstraße 98	40237	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	3,5 km	10 Min
11 Hallo Pizza	Bilker Allee 208	40215	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	8,3 km	10 Min
12 Domino's Pizza	Herzogstraße 102	40215	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	8,0 km	11 Min
13 Domino's Pizza	Karlstraße 120	40210	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	4,2 km	11 Min
14 Smileys Pizza	Erkrather Straße 107	40233	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	6,3 km	12 Min
15 Hallo Pizza	Gräulinger Straße 147	40625	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	7,4 km	14 Min
16 Tele Pizza	Reisholzer Straße 53	40231	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	8,7 km	16 Min
17 Tele Pizza	Nachtigallstraße 9	40625	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	8,7 km	17 Min
18 Hallo Pizza	Am Hackenbruch 78	40231	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	9,2 km	18 Min
19 Hallo Pizza	Elbruchstraße 5	40589	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	14,1 km	20 Min
20 Tele Pizza	Hildener Straße 13	40597	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	18,7 km	23 Min
21 Hallo Pizza	Josef-Kleesattel-Straße 19	40595	Düsseldorf	100 m <sup>2</sup>	19,4 km	26 Min

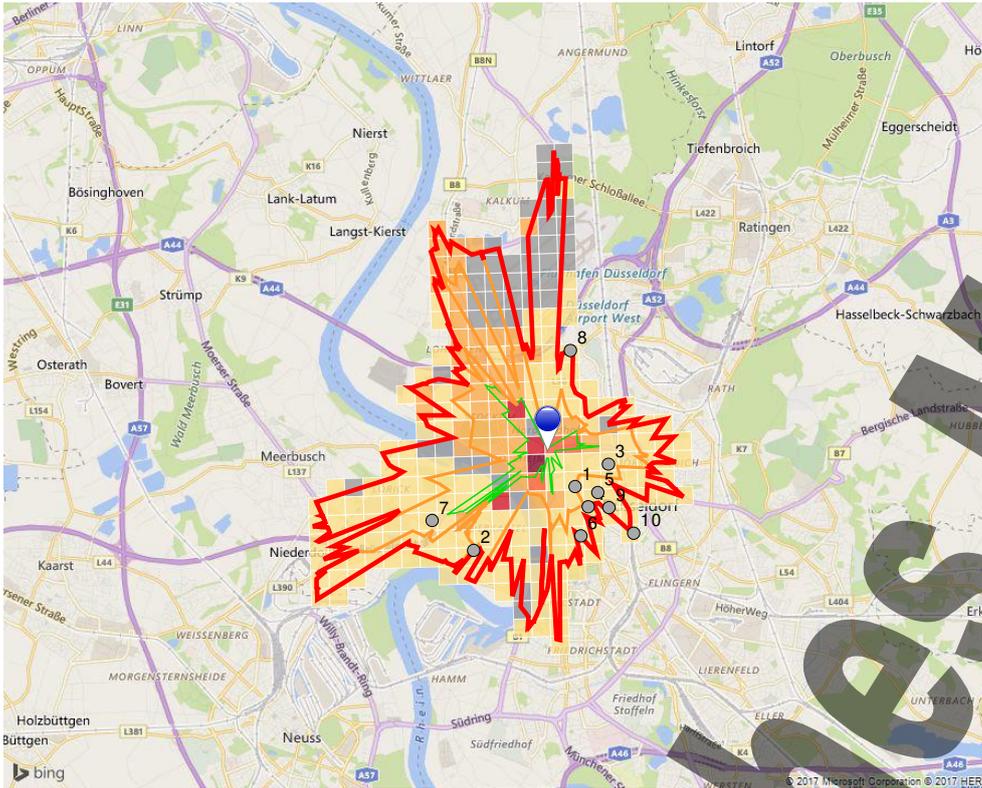
Erläuterung

**Wettbewerber** sind Unternehmen, die innerhalb des Einflussbereiches Ihres Standortes vergleichbare Dienstleistungen wie Sie anbieten. Diese Wettbewerber und deren **relevante Fläche zur Dienstleistungserbringung** haben Sie selbst über den Online Standortcheck bestimmt. Die relevante Fläche ist diejenige, die der Wettbewerber für die auch von Ihnen angebotenen **Kerndienstleistungen** einsetzt.

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

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

Unverkäuflich



**Legende**

- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 3 Fahrminuten
- 5 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- Abrufwahrscheinlichkeit (%)**
- 0,43 - 16,64
- 16,64 - 32,85
- 32,85 - 49,06
- 49,06 - 65,28
- 65,28 - 81,49
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Abrufwahrscheinlichkeit - Tops**

Standort	Wahrscheinlichkeit gesamt	Tops	Teilfläche	Wahrscheinlichkeit
Einzugsgebiet Pizza Express	13,18 %	1	Johannstraße (Düsseldorf)	81,49 %
		2	Danziger Straße (Düsseldorf)	58,31 %
		3	Kaiser-Friedrich-Ring (Düsseldorf)	54,49 %
		4	Danziger Straße (Düsseldorf)	51,83 %
		5	Karl-Arnold-Platz (Düsseldorf)	47,58 %
		6	Johannstraße (Düsseldorf)	35,73 %
		7	Johannstraße (Düsseldorf)	34,61 %
		8	Niederrheinstraße (Düsseldorf)	32,19 %
		9	Claudiusstraße (Düsseldorf)	32,02 %
		10	Hermann Weill Straße, Rotterdamer Straße (Düsseldorf)	31,99 %
		11	Bueckstraße (Düsseldorf)	31,84 %
		12	Beckbuschstraße (Düsseldorf)	31,30 %
		13	Trojanstraße (Düsseldorf)	30,83 %
		14	Robert-Lehr-Ufer (Düsseldorf)	29,36 %
		15	Klapheckstraße (Düsseldorf)	29,23 %

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Tele-Pizza	100 m <sup>2</sup>	4 Min
2	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
4	World Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
5	Pizza Boy	100 m <sup>2</sup>	6 Min
6	Pizza Hut Delivery	100 m <sup>2</sup>	6 Min
7	Tele Pizza Düsseldorf Seestern	100 m <sup>2</sup>	7 Min
8	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	8 Min
9	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	9 Min
10	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	10 Min

**Erläuterung**

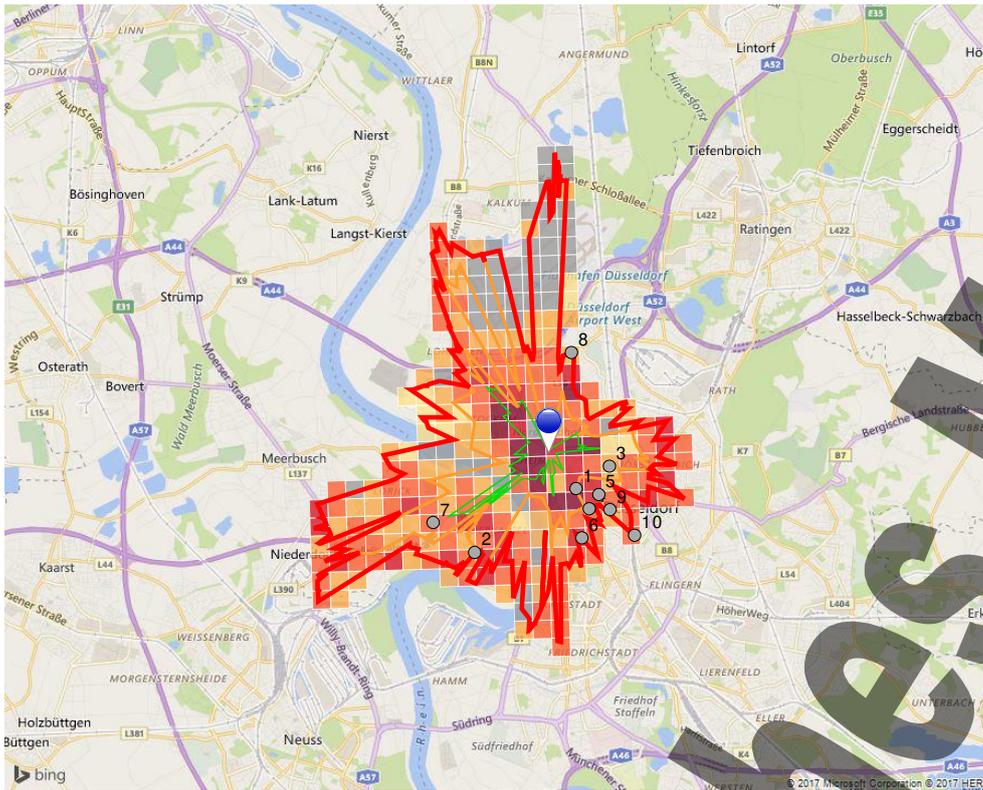
Die **Abrufwahrscheinlichkeit** gibt an, zu welchem Prozentsatz die Einwohner des Einzugsgebietes voraussichtlich an Ihrem Standort Dienstleistungen abrufen werden.

Die erste Tabelle gibt die Gesamtwahrscheinlichkeit des gesamten Einzugsgebietes für den Abruf bei Ihnen an, die Abrufwahrscheinlichkeiten für alle Wettbewerber in Summe ergibt 100%.

Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit den höchsten Abrufwahrscheinlichkeiten. 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 Dienstleistungen abrufen und Sie dieses Gebiet mit einem **hohen Marktanteil** belegen können.

Die Abrufwahrscheinlichkeit ist keine gewichtete 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**
- 3 Fahrminuten
- 5 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 0 - 0
- 0 - 25
- 25 - 110
- 110 - 195
- 195 - 579
- Teilfläche ohne Besiedlung

**Kundenpotenzial für Ihren Standort - Tops**

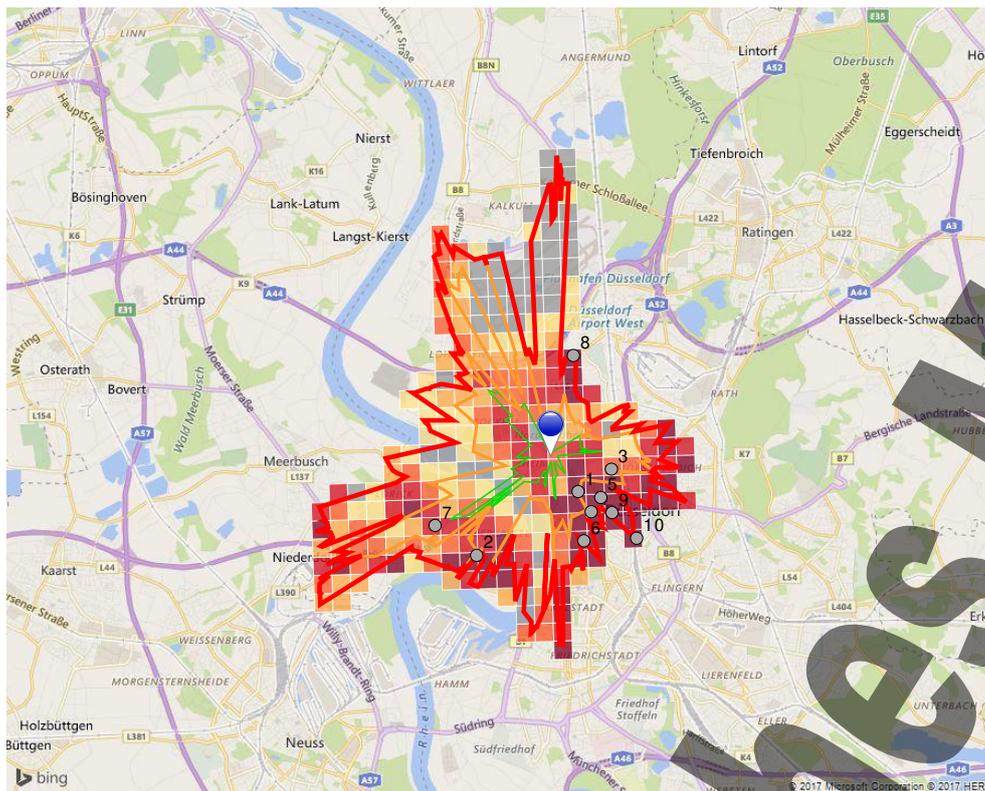
Kundenbindung Ihres Standortes		Kunden	Tops	Teilfläche	Kundenpotenzial
Einzugsgebiet Pizza Express		14.464	1	Danziger Straße (Düsseldorf)	579
Büroarbeitsplätze		1.746	2	Johannstraße (Düsseldorf)	504
Summe		16.210	3	Karl-Arnold-Platz (Düsseldorf)	428
			4	Cecilienallee (Düsseldorf)	427
			5	Johannstraße (Düsseldorf)	346
			6	Klapheckstraße (Düsseldorf)	287
			7	Uerdinger Straße (Düsseldorf)	252
			8	Bielefelder Straße, Ziegelstraße (Düsseldorf)	246
			9	Kaiserswerther Straße, Stockumer Kirchstraße (Düsseldorf)	239
			10	Bueckstraße (Düsseldorf)	235
			11	Rankestraße (Düsseldorf)	227
			12	Danziger Straße (Düsseldorf)	213
			13	Lützowstraße (Düsseldorf)	196
			14	Claudiusstraße (Düsseldorf)	193
			15	Tannenstraße (Düsseldorf)	192

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Tele-Pizza	100 m <sup>2</sup>	4 Min
2	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
4	World Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
5	Pizza Boy	100 m <sup>2</sup>	6 Min
6	Pizza Hut Delivery	100 m <sup>2</sup>	6 Min
7	Tele Pizza Düsseldorf Seestern	100 m <sup>2</sup>	7 Min
8	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	8 Min
9	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	9 Min
10	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	10 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 Abruftwahrscheinlichkeit 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

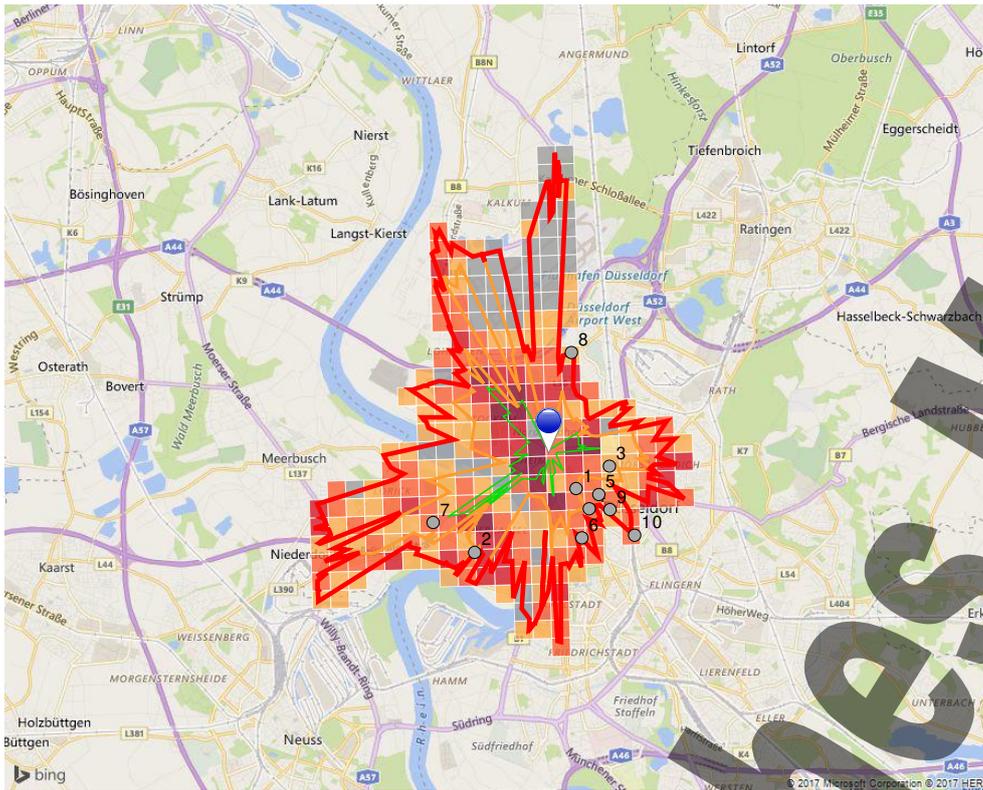
- Ihr Standort
- Wettbewerber-ID
- Standorte Ihrer Wettbewerber
- Einzugsgebiet**
- 3 Fahrminuten
- 5 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- Kundenpotenzial**
- 1 - 49
- 49 - 311
- 311 - 566
- 566 - 1.254
- 1.254 - 3.939
- Teilfläche ohne Besiedlung

Kundenpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Kundenbindung aller Wettbewerber		Kundenpotenzial	Tops		Teilfläche	Kundenpotenzial	
Einzugsgebiet Pizza Express		155.940	1	Blumenthalstraße (Düsseldorf)		3.939	
Büroarbeitsplätze		3.807	2	Lützowstraße (Düsseldorf)		3.771	
Summe		159.746	3	Cordobastraße, Kaiserswerther Straße (Düsseldorf)		3.463	
<b>Nr. Die 10 nächsten Wettbewerber</b>		<b>Fläche</b>	<b>Zeit</b>				
1	Tele-Pizza	100 m <sup>2</sup>	4 Min	4		Jülicher Straße, Klever Straße (Düsseldorf)	3.426
2	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min	5		Lennéstraße, Schlosstraße (Düsseldorf)	3.402
3	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min	6		Fischerstraße, Scheibenstraße (Düsseldorf)	3.210
4	World Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min	7		Barbarastraße, Jülicher Straße (Düsseldorf)	3.186
5	Pizza Boy	100 m <sup>2</sup>	6 Min	8		Ehrenstraße, Rochusstraße (Düsseldorf)	3.069
6	Pizza Hut Delivery	100 m <sup>2</sup>	6 Min	9		Blücherstraße, Gneisenaustraße (Düsseldorf)	2.843
7	Tele Pizza Düsseldorf Seestern	100 m <sup>2</sup>	7 Min	10		Brehmstraße (Düsseldorf)	2.757
8	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	8 Min	11		Vagedesstraße (Düsseldorf)	2.693
9	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	9 Min	12		Joachimstraße (Düsseldorf)	2.569
10	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	10 Min	13		Kyffhäuserstraße (Düsseldorf)	2.358
				14		Cecilienallee (Düsseldorf)	2.311
				15		Düsseldorfer Straße, Vossen Links (Düsseldorf)	2.302

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 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 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**
- 3 Fahrminuten
- 5 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 4,76
- 4,76 - 1.550,47
- 1.550,47 - 7.361,65
- 7.361,65 - 13.172,83
- 13.172,83 - 47.445,33
- Teilfläche ohne Besiedlung

Umsatzpotenzial für Ihren Standort - Tops

Umsatzquelle	Umsatzpotenzial	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €
Einzugsgebiet Pizza Express	958.053,45 €	1	Danziger Straße (Düsseldorf)	47.445,33 €
Kaukraftzufluss über Büroarbeitsplätze	98.881,16 €	2	Johannstraße (Düsseldorf)	31.264,32 €
Summe	1.056.934,61 €	3	Karl-Arnold-Platz (Düsseldorf)	30.764,64 €
		4	Kaiserswerther Straße, Stockumer Kirchstraße (Düsseldorf)	20.875,63 €
		5	Uerdinger Straße (Düsseldorf)	20.057,17 €
		6	Danziger Straße (Düsseldorf)	18.729,60 €
		7	Claudiusstraße (Düsseldorf)	18.115,98 €
		8	Danziger Straße (Düsseldorf)	17.300,13 €
		9	Bueckstraße (Düsseldorf)	16.504,93 €
		10	Johannstraße (Düsseldorf)	15.025,93 €
		11	Schorlemerstraße (Düsseldorf)	13.735,12 €
		12	Cecilienallee (Düsseldorf)	13.210,11 €
		13	Rankestraße (Düsseldorf)	12.872,31 €
		14	Klapheckstraße (Düsseldorf)	12.767,39 €
		15	Askancierstraße (Düsseldorf)	12.460,83 €

Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit
1	Tele-Pizza	100 m <sup>2</sup>	4 Min
2	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
3	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
4	World Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min
5	Pizza Boy	100 m <sup>2</sup>	6 Min
6	Pizza Hut Delivery	100 m <sup>2</sup>	6 Min
7	Tele Pizza Düsseldorf Seestern	100 m <sup>2</sup>	7 Min
8	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	8 Min
9	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	9 Min
10	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	10 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 Einkaufswahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaukraft für Ihre Kernsortimente**.

Die erste Tabelle gibt das Umsatzpotenzial des gesamten Einzugsgebietes an, der **Kaukraftzufluss** von Kunden außerhalb Ihres Einzugsgebietes wurde hier entsprechend der Einkaufswahrscheinlichkeit am Standort hinzugerechnet.

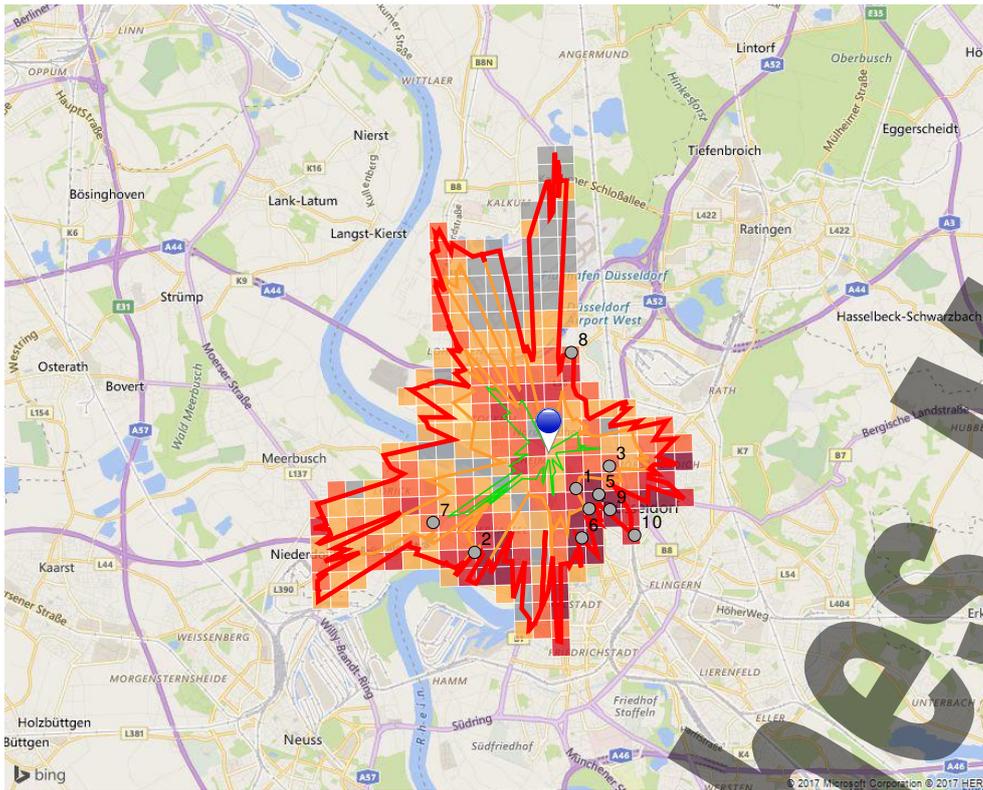
Die **Tops** zeigen die Teilgebiete innerhalb des Einzugsgebietes mit dem höchsten Umsatzpotenzial. Diese Teilgebiete sind auch in der Karte unterschiedlich stark eingefärbt. Je **dunkler eine Teilfläche** ist, desto höher ist Ihr Umsatzpotenzial bzw. Ihr zu erwartender Marktanteil.

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**
- 3 Fahrminuten
- 5 Fahrminuten
- 7 Fahrminuten
- Umsatzpotenzial**
- 0,00 - 55,39
- 55,39 - 19.766,37
- 19.766,37 - 68.353,68
- 68.353,68 - 116.940,99
- 116.940,99 - 199.872,48
- Teilfläche ohne Besiedlung

Umsatzpotenzial für alle Wettbewerber - Tops

Umsatzquelle		Umsatzpotenzial gesamt	Tops	Teilfläche	Umsatzpotenzial €	
Einzugsgebiet Pizza Express		9.472.905,19 €	1	Dominikanerstraße, Düsseldorf	199.872,48 €	
Summe		9.472.905,19 €	2	Kyffhäuserstraße (Düsseldorf)	198.847,75 €	
Nr.	Die 10 nächsten Wettbewerber	Fläche	Zeit			
1	Tele-Pizza	100 m <sup>2</sup>	4 Min	3	Vagedesstraße (Düsseldorf)	190.619,80 €
2	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min	4	Düsseldorfer Straße, Vossen Links (Düsseldorf)	187.933,61 €
3	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min	5	Joachimstraße (Düsseldorf)	183.612,16 €
4	World Pizza	100 m <sup>2</sup>	6 Min	6	Brehmstraße (Düsseldorf)	182.012,17 €
5	Pizza Boy	100 m <sup>2</sup>	6 Min	7	Erwin-Rommel-Straße (Düsseldorf)	181.727,24 €
6	Pizza Hut Delivery	100 m <sup>2</sup>	6 Min	8	Lennéstraße, Schlossstraße (Düsseldorf)	178.009,50 €
7	Tele Pizza Düsseldorf Seestern	100 m <sup>2</sup>	7 Min	9	Flinger Straße, Kapuzinergasse (Düsseldorf)	176.407,83 €
8	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	8 Min	10	Askaniestraße (Düsseldorf)	169.089,23 €
9	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	9 Min	11	Mörsenbroicher Weg (Düsseldorf)	165.129,08 €
10	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	10 Min	12	Fischerstraße, Scheibenstraße (Düsseldorf)	163.126,57 €
				13	Hofgartenrampe (Düsseldorf)	151.951,97 €
				14	Bastionstraße, Hohe Straße (Düsseldorf)	146.610,57 €
				15	Ehrenstraße, Rochusstraße (Düsseldorf)	145.503,91 €

Erläuterung

Das Umsatzpotenzial für **das gesamte Einzugsgebiet** gibt an, wie hoch der zu erwartende **Bruttoumsatz aller Wettbewerber in Summe** pro Jahr ausfallen kann.

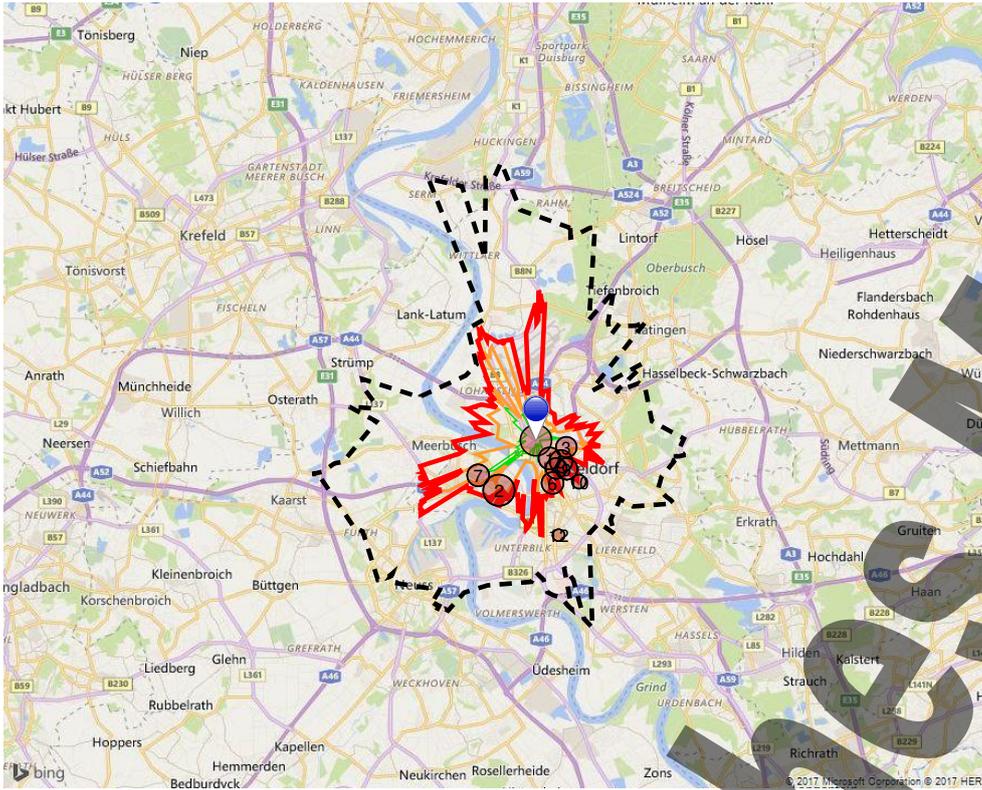
Die Prognose wurde ermittelt aus der Einkaufswahrscheinlichkeit und der, den Teilflächen Ihres Einzugsgebietes zu Grunde liegenden **Kaufkraft für Ihre Kernsortimente**.

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.

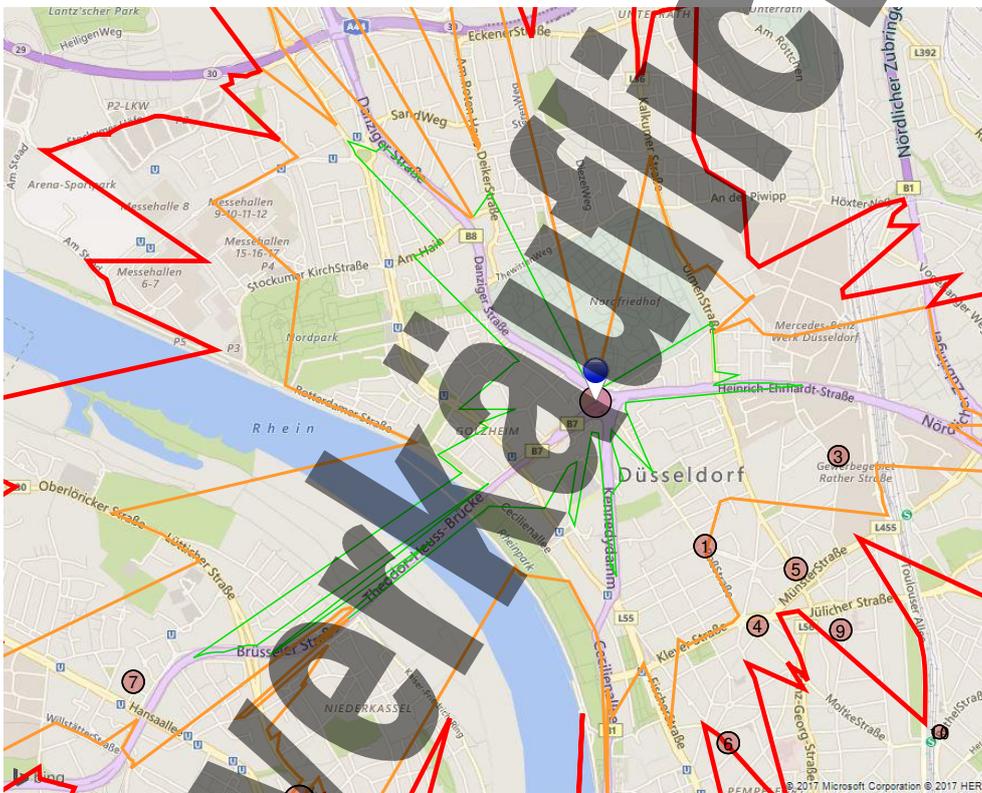
Der Mehrwert dieser Kartendarstellung liegt also vor allem in der **Bewertung des Standortes für den Absatzmarkt** sowie in der Verdeutlichung Ihrer **Potenzialgebiete für zusätzliche, vom Wettbewerb eroberte Kundschaft und für gezielten und effizienten Werbemiteileinsatz**, um diese Kundengruppe zu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



**Legende**

-  Ihr Standort
-  Wettbewerber-ID
-  Standorte Ihrer Wettbewerber
-  Einzugsgebiet
-  3 Fahrminuten
-  5 Fahrminuten
-  7 Fahrminuten
-  14 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 Pizza Express	9.472.905,19 €

Standort	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
Pizza Express	100 m <sup>2</sup>	0,0 Min	958.053,45 €	10,11 %

Nr.	Die 10 stärksten Wettbewerber im Einzugsgebiet + eigene Marke	Fläche	Zeit	Umsatz	Marktanteil
2	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	5,7 Min	965.669,15 €	10,19 %
5	Pizza Boy	100 m <sup>2</sup>	6,3 Min	701.733,59 €	7,41 %
1	Tele-Pizza	100 m <sup>2</sup>	4,0 Min	678.980,12 €	7,17 %
7	Tele Pizza Düsseldorf Seestern	100 m <sup>2</sup>	7,0 Min	675.004,92 €	7,13 %
6	Pizza Hut Delivery	100 m <sup>2</sup>	6,5 Min	674.198,32 €	7,12 %
9	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	9,1 Min	663.829,61 €	7,01 %
4	World Pizza	100 m <sup>2</sup>	6,2 Min	644.318,35 €	6,80 %
3	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	5,7 Min	637.666,53 €	6,73 %
10	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	9,7 Min	433.946,39 €	4,58 %
12	Domino's Pizza	100 m <sup>2</sup>	10,6 Min	372.189,09 €	3,93 %
11	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	10,2 Min	362.376,14 €	3,83 %
13	Domino's Pizza	100 m <sup>2</sup>	11,1 Min	355.958,86 €	3,76 %
8	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	8,1 Min	353.312,02 €	3,73 %
14	Smileys Pizza	100 m <sup>2</sup>	12,3 Min	273.489,62 €	2,89 %
15	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	13,6 Min	173.640,63 €	1,83 %
16	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	16,4 Min	117.709,26 €	1,24 %
17	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	16,5 Min	112.881,35 €	1,19 %
19	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	20,2 Min	99.045,84 €	1,05 %
18	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	18,0 Min	94.534,62 €	1,00 %
20	Tele Pizza	100 m <sup>2</sup>	23,0 Min	67.310,69 €	0,71 %
21	Hallo Pizza	100 m <sup>2</sup>	25,7 Min	57.056,65 €	0,60 %
	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!

Unverändert

## 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 Belegung 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 "Pizza Express"“, **nur Pluspaket**). Dort macht eine gezielte Kundenansprache über Werbematerialien besonders Sinn. Lesen Sie die Erläuterungen auf den folgenden Seiten, um entsprechende Tipps zu erhalten.

Folgende Infrastruktureinrichtungen und Frequenzbringer werden dargestellt:

Infrastruktur – Öffentliche Parkmöglichkeiten

Infrastruktur – ÖPNV

Frequenzbringer – Einkaufszentren, Warenhäuser und Supermärkte

Frequenzbringer – Gastronomie

Frequenzbringer – Bildungseinrichtungen

Frequenzbringer – Behörden

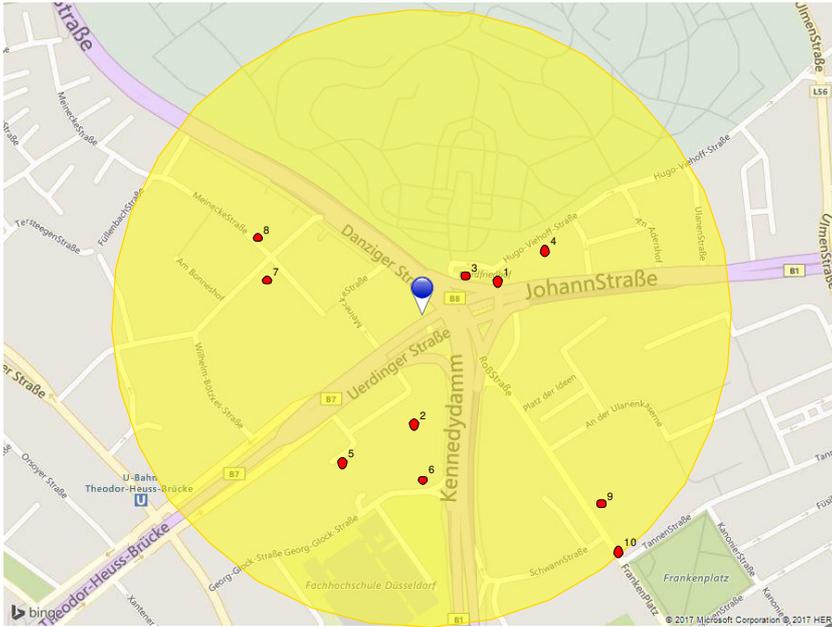
Frequenzbringer – Bäckereien und Konditoreien

Frequenzbringer – Sport und Fitness

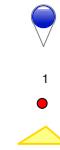
Frequenzbringer – Ärzte

Frequenzbringer – Apotheken

Frequenzbringer – Banken und Geldautomaten



Legende



Ihr Standort

Öffentliche Parkmöglichkeit-ID

Öffentliche Parkmöglichkeit

Umkreis von 500m

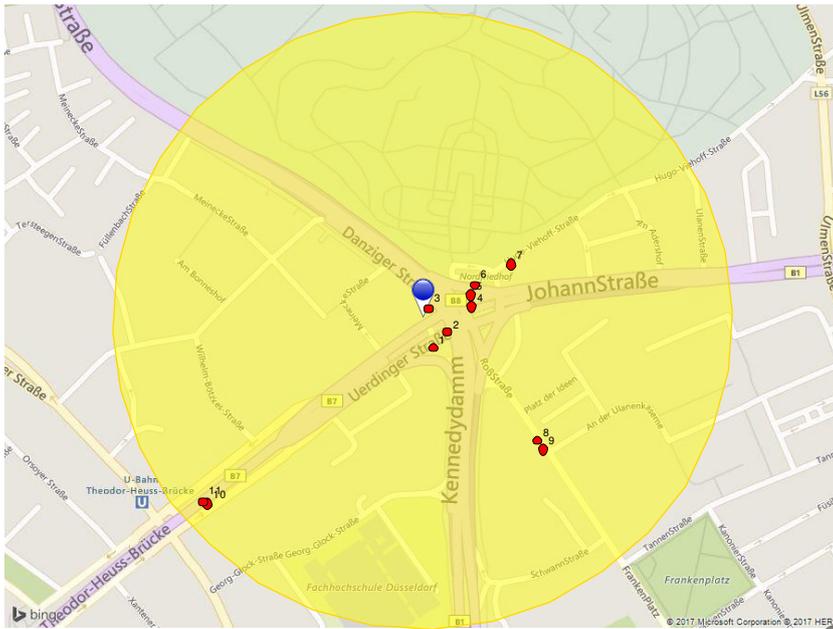
Liste der öffentlichen Parkmöglichkeiten (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Parkmöglichkeit	Am Nordfriedhof 2	40476	Düsseldorf	innere	0,2 km	1,8 Min
2	Parkmöglichkeit	Uerdinger Straße 16	40474	Düsseldorf	innere	0,2 km	1,9 Min
3	Parkmöglichkeit	Am Nordfriedhof 1	40468	Düsseldorf	innere	0,2 km	2,6 Min
4	Parkmöglichkeit	Hugo-Viehoff-Straße 5	40476	Düsseldorf	innere	0,3 km	3,2 Min
5	Parkmöglichkeit	Uerdinger Straße 67	40474	Düsseldorf	innere	0,3 km	3,9 Min
6	Parkmöglichkeit	Georg-Glock-Straße 21	40474	Düsseldorf	mittlere	0,4 km	4,2 Min
7	Parkmöglichkeit	Am Bonnheshof 19	40474	Düsseldorf	innere	0,4 km	4,4 Min
8	Parkmöglichkeit	Meineckestraße 42	40474	Düsseldorf	innere	0,4 km	4,6 Min
9	Parkmöglichkeit für Kunden	Roßstraße 131	40476	Düsseldorf	mittlere	0,5 km	5,5 Min
10	Parkmöglichkeit	Frankenplatz 2	40476	Düsseldorf	mittlere	0,5 km	6,3 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)

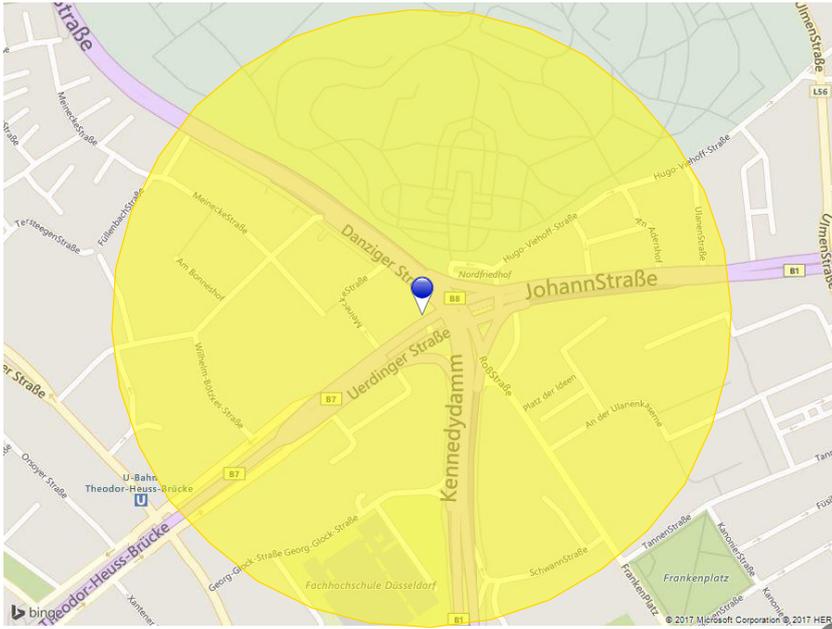
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Bushaltestelle Nordfriedhof	Uerdinger Straße	40474	Düsseldorf	innere	0,0 km	0,4 Min
2	Bushaltestelle Nordfriedhof	B1	40474	Düsseldorf	innere	0,1 km	0,7 Min
3	Bushaltestelle Nordfriedhof	Danziger Straße	40474	Düsseldorf	innere	0,1 km	0,8 Min
4	Bushaltestelle Nordfriedhof	Johannstraße	40476	Düsseldorf	innere	0,1 km	1,0 Min
5	Bushaltestelle Nordfriedhof	Am Nordfriedhof 2	40468	Düsseldorf	innere	0,2 km	2,3 Min
6	Bushaltestelle Nordfriedhof	Am Nordfriedhof 2	40468	Düsseldorf	innere	0,2 km	2,4 Min
7	Bushaltestelle Nordfriedhof	Am Nordfriedhof 7	40468	Düsseldorf	innere	0,2 km	2,4 Min
8	Bushaltestelle Haus der Stiftungen	Roßstraße 154	40476	Düsseldorf	innere	0,3 km	3,6 Min
9	Bushaltestelle Haus der Stiftungen	Roßstraße 150	40476	Düsseldorf	innere	0,3 km	3,8 Min
10	Bushaltestelle Theodor-Heuss-Brücke	Uerdinger Straße	40474	Düsseldorf	innere	0,4 km	5,4 Min
11	Bushaltestelle Theodor-Heuss-Brücke	Uerdinger Straße 52	40474	Düsseldorf	innere	0,5 km	5,4 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 Werbeplattformen dienen. Zum einen sind wartende Personen an Haltestellen in unmittelbarer Nähe zu Ihrem Standort für Ihr Sortiment zu interessieren, zum anderen können Sie z.B. durch großflächige Plakatwerbung direkt an der Haltestelle auf sich aufmerksam machen. Ein möglicher Anbieter von derartigen Werbeflächen ist z.B. die Deutsche Plakatunion.



**Legende**



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

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

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

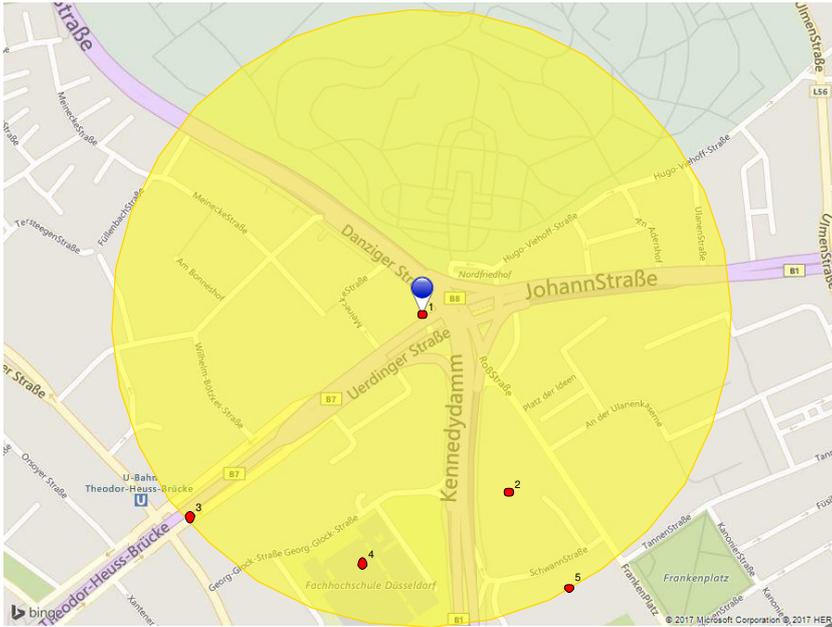
**Erläuterung**

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

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

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





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	Burger Stop	Uerdinger Straße 128	40474	Düsseldorf	innere	0,0 km	0,0 Min
2	Casino Kräuterküche	Schwannstraße 3	40476	Düsseldorf	mittlere	0,4 km	4,5 Min
3	Golzheim	Theodor-Heuss-Brücke 45	40474	Düsseldorf	innere	0,5 km	5,8 Min
4	Mensa	Georg-Glock-Straße 15	40474	Düsseldorf	innere	0,5 km	5,8 Min
5	Bistro EssArt	Schwannstraße 6	40476	Düsseldorf	mittlere	0,6 km	6,8 Min

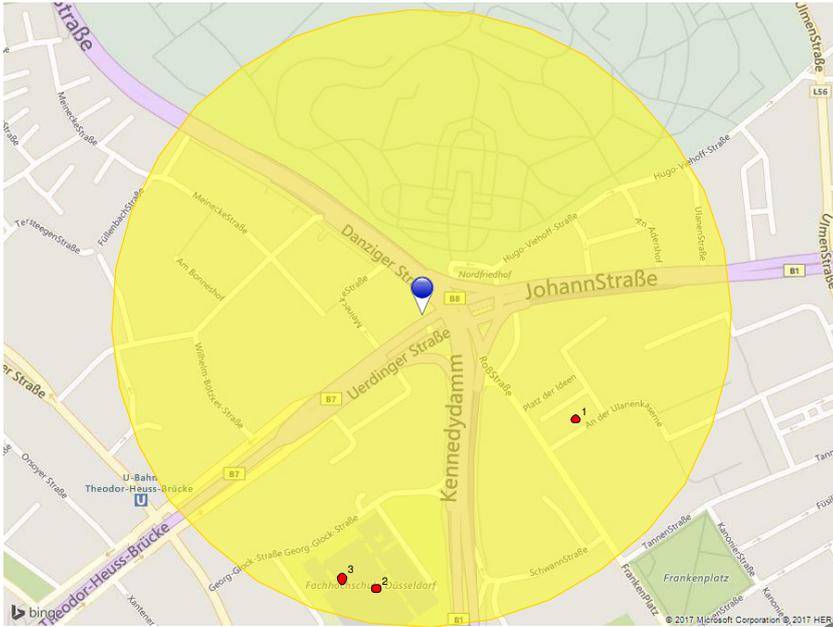
Erläuterung

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

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

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





Legende



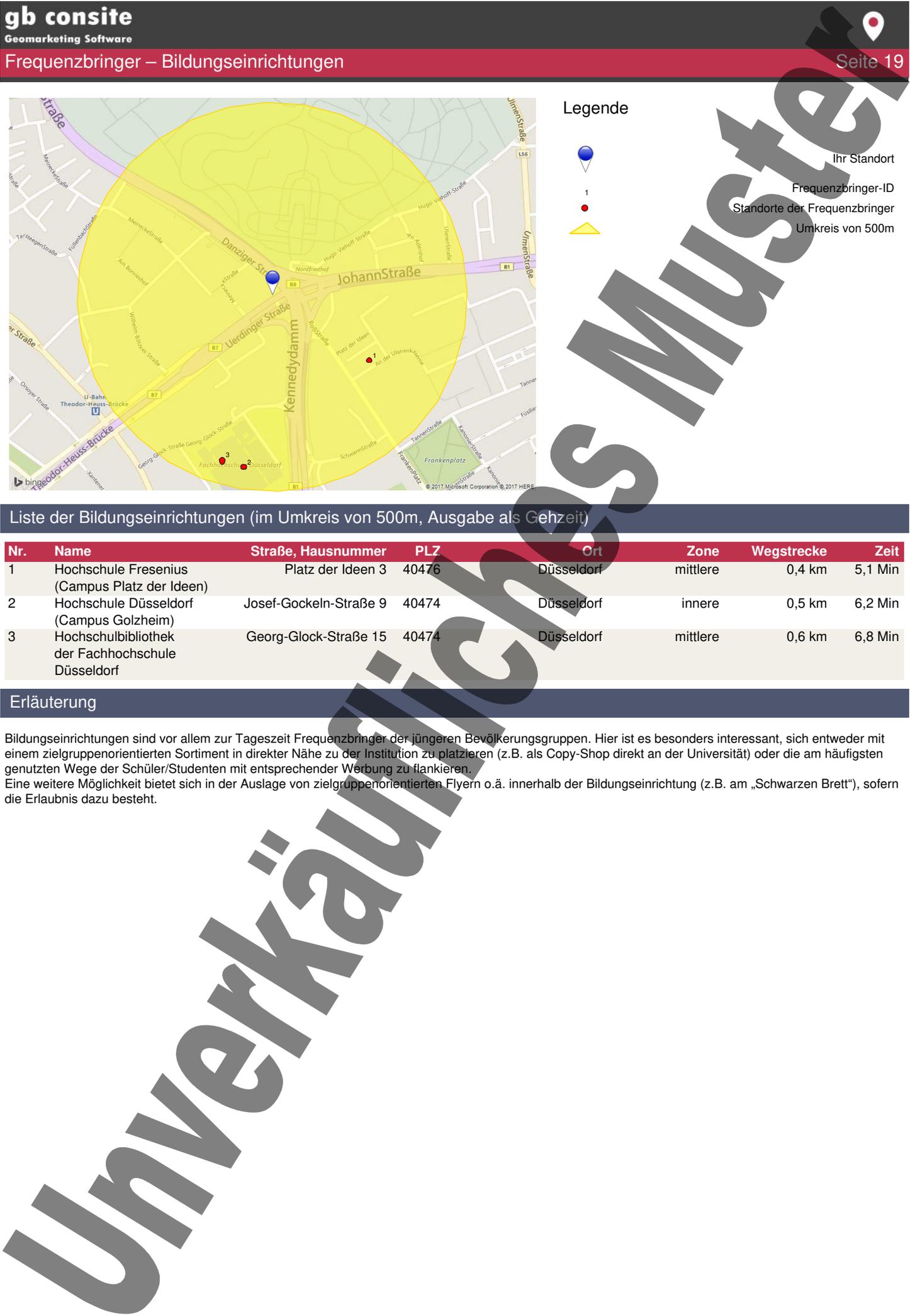
Ihr Standort  
Frequenzbringer-ID  
Standorte der Frequenzbringer  
Umkreis von 500m

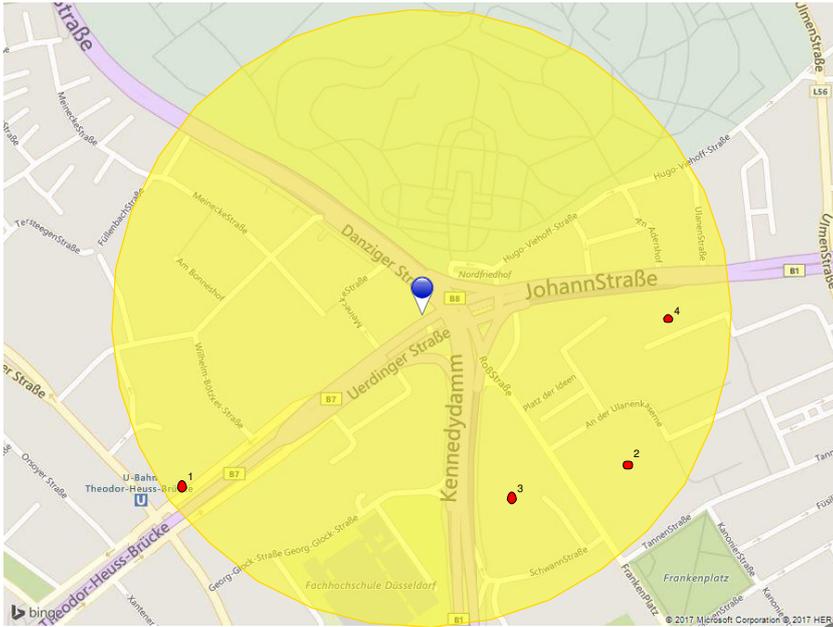
Liste der Bildungseinrichtungen (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Hochschule Fresenius (Campus Platz der Ideen)	Platz der Ideen 3	40476	Düsseldorf	mittlere	0,4 km	5,1 Min
2	Hochschule Düsseldorf (Campus Golzheim)	Josef-Gockeln-Straße 9	40474	Düsseldorf	innere	0,5 km	6,2 Min
3	Hochschulbibliothek der Fachhochschule Düsseldorf	Georg-Glock-Straße 15	40474	Düsseldorf	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.





Legende



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

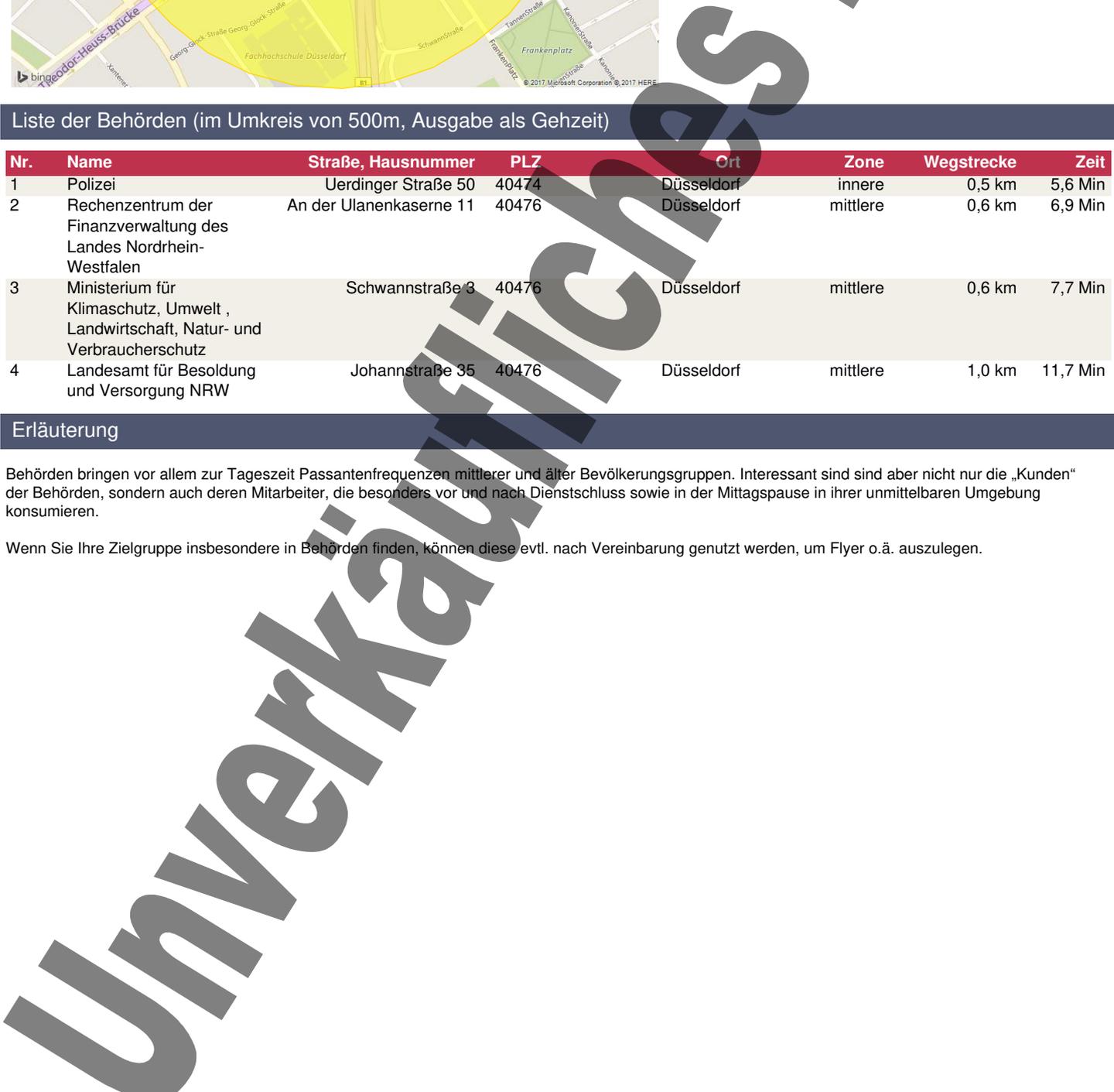
Liste der Behörden (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

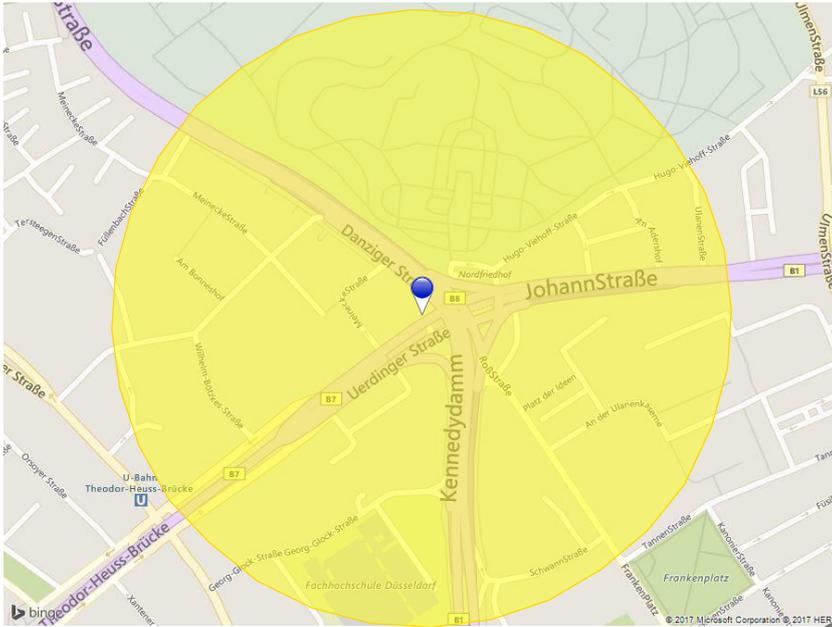
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	Polizei	Uerdinger Straße 50	40474	Düsseldorf	innere	0,5 km	5,6 Min
2	Rechenzentrum der Finanzverwaltung des Landes Nordrhein-Westfalen	An der Ulanenkaserne 11	40476	Düsseldorf	mittlere	0,6 km	6,9 Min
3	Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz	Schwannstraße 3	40476	Düsseldorf	mittlere	0,6 km	7,7 Min
4	Landesamt für Besoldung und Versorgung NRW	Johannstraße 35	40476	Düsseldorf	mittlere	1,0 km	11,7 Min

Erläuterung

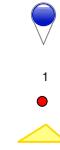
Behörden bringen vor allem zur Tageszeit Passantenfrequenzen mittlerer und älter Bevölkerungsgruppen. Interessant sind aber nicht nur die „Kunden“ der Behörden, sondern auch deren Mitarbeiter, die besonders vor und nach Dienstschluss sowie in der Mittagspause in ihrer unmittelbaren Umgebung konsumieren.

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

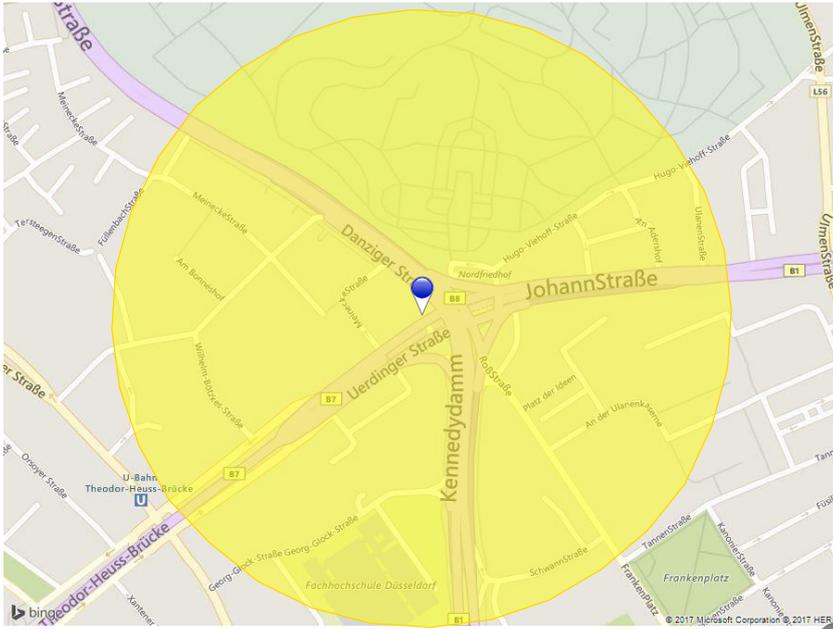
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
Kein Eintrag im Einzugsgebiet							

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!

Unverkäufliches Muster



Legende



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

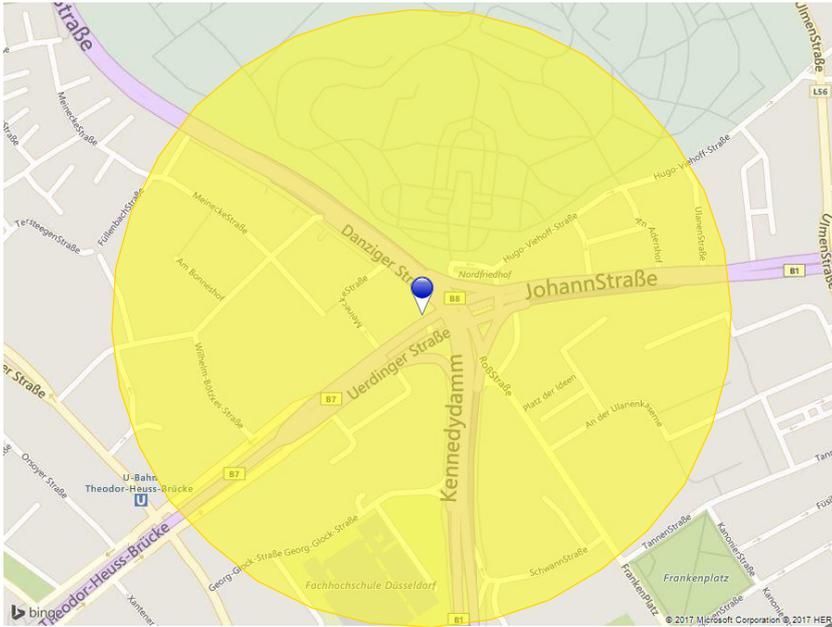
Liste der Einrichtungen für Sport und Fitness (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

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

Erläuterung

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

Unverkäufliches Muster



Legende



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

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

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

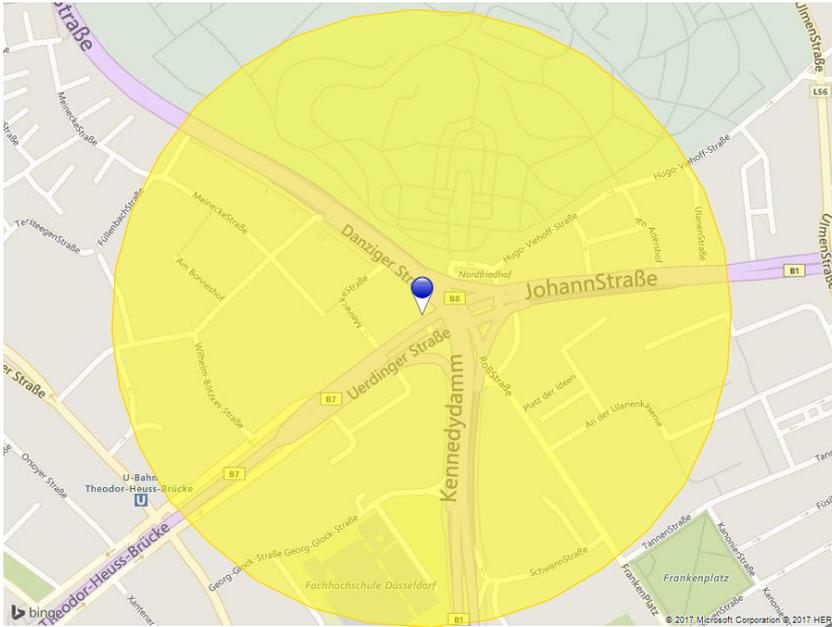
Erläuterung

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

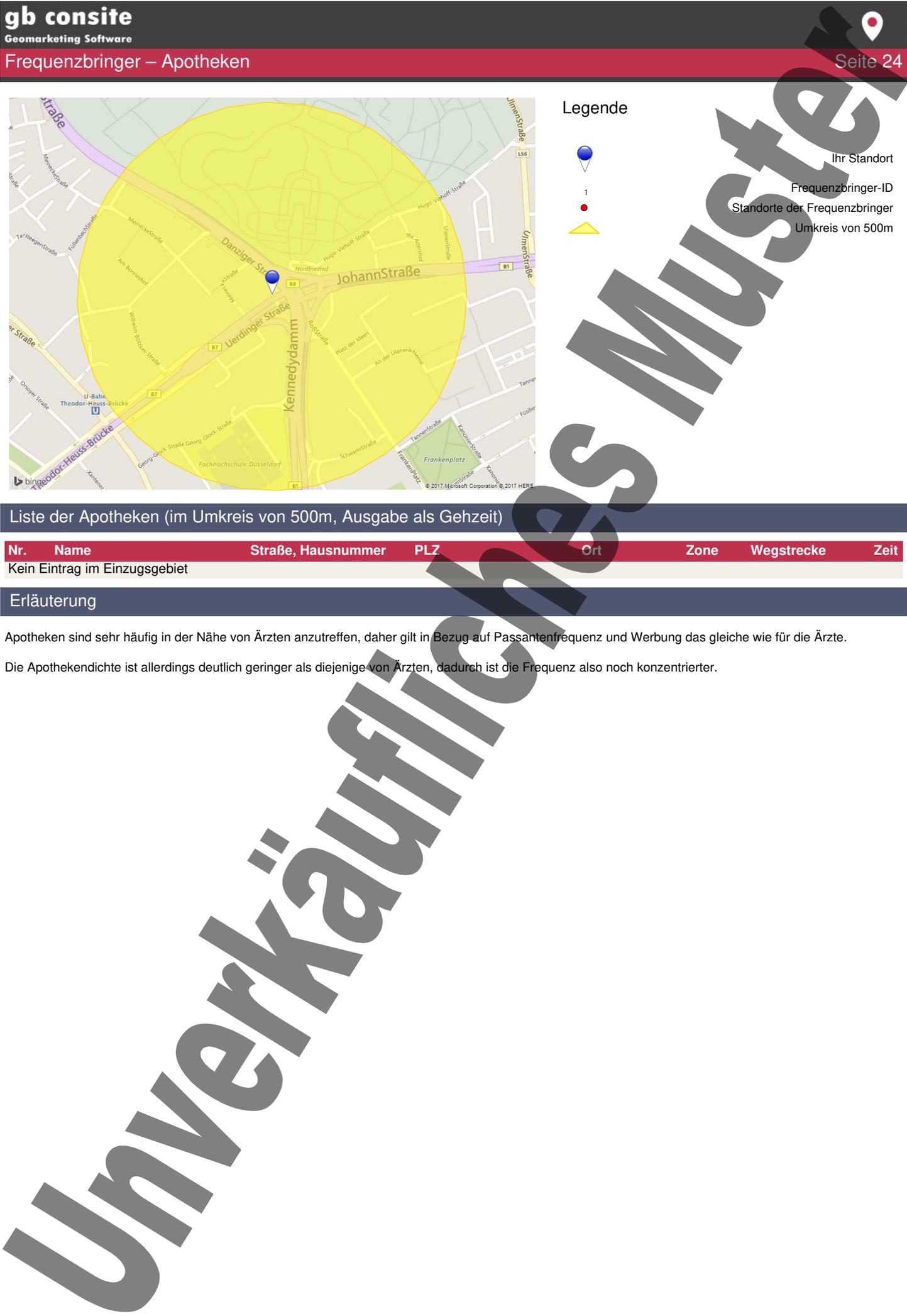
Liste der Apotheken (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

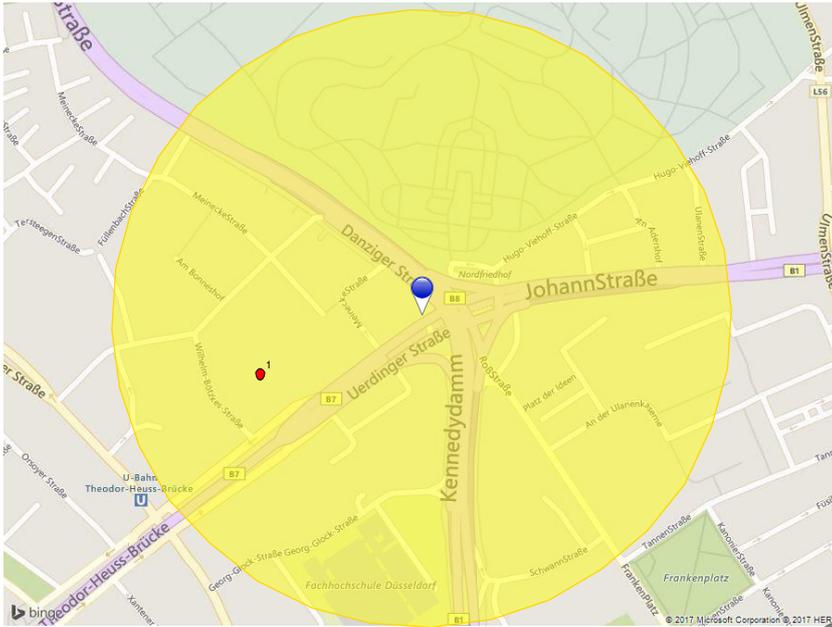
Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
Kein Eintrag im Einzugsgebiet							

Erläuterung

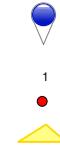
Apotheken sind sehr häufig in der Nähe von Ärzten anzutreffen, daher gilt in Bezug auf Passantenfrequenz und Werbung das gleiche wie für die Ärzte.

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





Legende



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

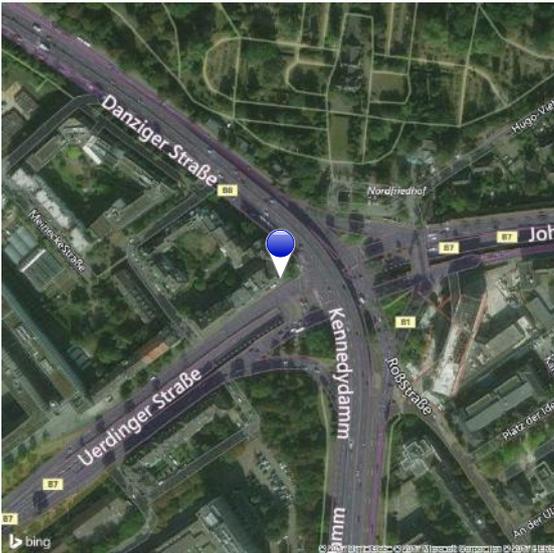
Liste der Banken und Geldautomaten (im Umkreis von 500m, Ausgabe als Gehzeit)

Nr.	Name	Straße, Hausnummer	PLZ	Ort	Zone	Wegstrecke	Zeit
1	IKB Deutsche Industriebank	Uerdinger Straße 88	40474	Düsseldorf	innere	0,2 km	3,0 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	niedrig	+
		Gewerbesteuer	hoch	-
Infrastrukturelle Standortfaktoren	Verkehrsanbindung für Kunden	Zentrenreichbarkeit	hoch	+

#### Mikro-Analyse (Einzugsgebiet und Standort)

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

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.