

Standortwahl: Das zählt

Haben Innenstadtlagen Zukunft? Was ist bei der Standortwahl zu beachten? Antworten von Unternehmensberater **Oliver Vogt**.

Weniger Frequenz und neue Laufwege der Kunden: Die Coronapandemie hat im Bäckergeschäft ihre Spuren hinterlassen. Vorkassengeschäfte haben ihre Umsätze gesteigert, Filialen in Innenstadtlage sind anfälliger geworden.

Herr Vogt, sind Innenstadtlagen in Zeiten von Homeoffice noch zeitgemäß?

Wer sich heute für eine Filiale in der Innenstadt entscheidet, sollte die Standortfaktoren sehr genau prüfen, denn die Rahmenbedingungen haben sich verändert. Freitags und samstags laufen die Geschäfte in der City noch gut, aber montags bis donnerstags sind deutlich weniger Menschen als vor 2019 unterwegs. Sie kaufen eher beim Bäcker um die Ecke ein.



Was raten Sie bei der Standortwahl?

Als erstes müssen das Umsatzziel und der Investitionsplan stehen. Dann sind eine Menge Fragen zu klären: Welche Fläche kann ich bewirtschaften? Soll es ein reines Backwarengeschäft oder mehr auf Snacks und Gastronomie ausgerichtet sein? Demografische Daten spielen eine Rolle, also welches Einzugsgebiet habe ich, wie alt sind die Leute, welche Kaufkraft haben sie? Ausführliche Daten liefert die Marktforschung, über die Unternehmensberatungen verfügen. Wer selbst recherchiert, sollte die Frequenz am Standort über einen längeren Zeitraum beobachten. Große Standorte brauchen viele Parkplätze, ein Ladenkonzept mit kurzen Laufwegen und durchdachte Prozesse, um das Personal optimal einsetzen zu können.

Was braucht es für ein erfolgsversprechendes Konzept?

Ein gutes Snackangebot gewinnt in bestimmten Lagen an Bedeutung, weil immer mehr Gastronomie schließt oder die Öffnungszeiten reduziert. Wichtig bleibt der Vorkassenbereich. Hier gilt es, partnerschaftlich mit dem Einzelhandel zusammenzuarbeiten. Standorte mit Sitzplätzen sollten überschaubar sein, damit sie auch mit wenig Personal profitabel zu bewirtschaften sind. 20 bis 30 Plätze innen sowie eine übersichtliche Anzahl an Sitzplätzen draußen und ein kompaktes Speisenangebot sind gut zu händeln.

UNSER EXPERTE

Oliver Vogt ist Unternehmensberater für die Nahrungsmittelbranche bei Gehrke Econ in Hannover.
Tel. 0511 70050-480
E-Mail Oliver.Vogt@gehrke-econ.de
<https://gehrke-econ.de>



UNSER EXPERTE

Christian Milk ist Leiter Frischehandwerk beim Ladeneinrichter Aichinger. Info: Tel. 09129 406-0, www.aichinger.de

Checkliste zur Standortanalyse

Welche Faktoren sollten Sie bei der Planung einer neuen Filiale beachten? Tipps von unserem Experten **Christian Milk**.

Was ist bei Städten und Gemeinden, IHK, externen Dienstleistern zu erfragen?

- Kaufkraft
- Verkehrsinfrastruktur
- Alter und Struktur der Bevölkerung
- Zahl der Einwohner und Pendler
- gängige Einkaufszeiten
- Mitbewerber

Was ist bei der Standortwahl zu beachten?

- Außenwahrnehmung
- Gestaltungsmöglichkeiten bei Fassade, Außenbeleuchtung
- Option für Außengastronomie
- Anlieferung
- Anfahrbarekeit der Kunden
- Parkplatzsituation

Worauf sind Bestandsimmobilie zu prüfen?

- Ladenfläche
- Größe und Zuschnitt der Nebenräume und Toilettenanlage
- gute Verkehrsanbindung
- Parkplätze
- Nähe zu Frequenzbringern wie Gesundheits- und Fachmarktzentren, Discountern
- Höhe der Miete