

## Erfolgsfaktor Filialstandorte - Fahrplan für eine strukturierte Standortanalyse

In der letzten Woche berichteten wir über die Risiken bei der Standortwahl für eine Filiale. Heute erhalten Sie nun weitere Informationen über Inhalte und Vorteile einer detaillierten Standortanalyse für den Unternehmer:

Grundsätzlich empfiehlt die Gehrke Consulting in Hannover folgende Vorgehensweise:

Der Einsatz einer umfassenden **Potenzialanalyse**, welche demografische Daten und kaufkraftrelevante Informationen des Standortumfeldes untersucht, ist für nachhaltige Ergebnisse unerlässlich. Im Zusammenhang mit der Einkaufsstättenpräferenz und den Haushaltsausgaben für Brot und Backwaren der verschiedenen Haushaltstypen wird das bereinigte Marktpotenzial ermittelt. Nach der Analyse der **Wettbewerbssituation** und des möglichen Verdrängungspotenzials wird ein Restpotenzial ermittelt, welches im Zusammenhang mit dem Mindestumsatz gemäß einer Break-Even-Analyse (Gewinnschwellenrechnung) verglichen wird. Ist das Restpotenzial größer als der Mindestumsatz kann eine positive Empfehlung für die Realisierung des Standortes abgegeben werden.

Eine **Standortbegehung** vor Ort ist nach Einschätzung der Gehrke Consulting unbedingt erforderlich. Diese sollte eine **Umfeldanalyse** enthalten, da hierzu wichtige Erkenntnisse für die **Potenzialanalyse** abgeleitet werden können. In der **Umfeldanalyse** wird neben der Lage des Standortes und der Wettbewerbssituation auch die Verkehrsanbindung sowie die Standortattraktivität beurteilt.

Zur Ergebnissicherung sollten die **Stärken und Schwächen** des Standortes, aus der Standortbegehung und der Umfeldanalyse sowie durch Möglichkeiten zur Optimierung des Standortpotenzials mit berücksichtigt werden.

Die **Vorteile** einer strukturierten und detaillierten Analyse für den Unternehmer liegen klar auf der Hand:

- Genaue Kenntnisse über Markt, Kunden und Infrastruktur
- Optimale Anpassung Ihres Betriebs an die Gegebenheiten des Standortes
- Risiken identifizieren und minimieren
- Chancen erkennen und nutzen

Eine Standortanalyse kann nicht nur bei der Neueröffnung einer Filiale sehr hilfreich sein: auch die Überprüfung eines bereits bestehenden Standorts kann für zukünftige Strategieentscheidungen eine wichtige Rolle spielen.

Die Experten der Gehrke Gruppe verfügen über langjährige Erfahrung in der Bäckerbranche und helfen Ihnen dabei, die richtige Entscheidung zu treffen, wenn es darum geht, einen optimalen Ausgangspunkt für Ihren Erfolg zu finden.

Eine **Checkliste** zur Standortanalyse stellen wir Ihnen sehr gern zur Verfügung. Bitte kontaktieren Sie Herrn **Daniel Feldmann - Tel. 0511/ 9848-534** oder senden Sie eine eMail mit Ihren Fragen an **Daniel.Feldmann@Gehrke-Gruppe.de**.

Herr Feldmann informiert Sie ausführlich in einem ersten unverbindlichen und kostenlosen Gespräch.

**Gehrke Gruppe**

Thurnithstr. 2  
30519 Hannover  
Tel. 0511/9848-3  
Fax 0511/9848-445

[www.gehrke-gruppe.de](http://www.gehrke-gruppe.de)