

## EXPERTENTIPP

### Standortanalyse schafft Sicherheit

In der jetzigen, wirtschaftlich unsicheren Zeit bieten sich viele Chancen für Bäcker: Im Immobilienmarkt ist Bewegung und es werden auch gute Standorte frei. Wer jetzt investiert, kann sie sich sichern. Grundsätzlich empfehle ich für

#### Unser Experte

Der Betriebswirt Daniel Feldmann ist als Unternehmensberater bei der Gehrke econ Unternehmensberatungsgesellschaft in Isernhagen für die Standortanalysen zuständig. Kontakt: Tel. (05 11) 700 50-534, daniel.feldmann@gehrke-econ.de



jede neue Filiale eine Standortanalyse. In der Praxis wird sie meist dann in Auftrag gegeben, wenn Miete und Investitionssumme sehr hoch sind.

**Die Vorteile:** Dabei gehen Bäcker auch an einem kleineren Standort mit der Mietverpflichtung ein Risiko ein. Bei einem 10-Jahres-Vertrag liegt sie schnell bei einer Summe wie 240.000 Euro, dazu kommen

50.000 bis 100.000 Euro für Umbauten und Einrichtung. Eine falsche Entscheidung kann Sie also teuer zu stehen kommen. Tatsächlich geben wir bei rund der Hälfte der analysierten Standorte aufgrund berechtigter Zweifel keine Empfehlung. Als Knackpunkte erweisen sich meist die Zahl der bereits vorhandenen Wettbewerber vor Ort, die Bevölkerung im relevanten Einzugsgebiet und die Anfahrtssituation für Kunden mit PKW. Wir bieten dem Unternehmer eine solide, objektive Entscheidungsgrundlage.

**Die Analyse:** Wir schauen uns den Standort vor Ort genau an, ebenso wie die Wettbewerber im Umfeld und Frequenzbringer wie Fachmärkte, öffentliche Einrichtungen oder Schulen. Ein großes Gewicht hat auch die Verkehrssituation: Passantenfrequenz und Bushaltestellen, Anfahrtswege und Parkplatzsituation. Zusätzlich greifen wir auf eine Fülle von Daten zurück: Einwohnerzahlen und Kaufkraft, Branchendaten, Betriebsvergleiche und Statistiken zum Konsumverhalten. So können wir Einzugsgebiet und Zielgruppe beurteilen und daraus ein Umsatzpotenzial ableiten.

**Break-Even-Punkt:** In einem zweiten Schritt folgt die Break-Even-Analyse. Unter Berücksichtigung aller Kosten errechnen wir die Gewinnschwelle für den Standort, die wir mit dem Umsatzpotenzial vergleichen. Lässt die Filiale einen Gewinn erwarten, geben wir eine Empfehlung ab. Und die Umsatzerwartungen treffen in wenigstens 95 Prozent der Fälle auch ein. Wenn sich in dem Umfeld nichts ändert, ist der Erfolg also eine sichere Sache. Wegen der Unwägbarkeiten – beispielsweise neue Wettbewerber oder geänderte Verkehrsführung – empfehlen wir, kurze Mietverträge über fünf Jahre mit einer Option auf Verlängerung abzuschließen.

### Am liebsten mit Drive-in

In puncto Filialtypen hat Pappert's Bäckerei aus Poppenhausen (65 Filialen) in den letzten Jahren „viel versucht und entwickelt“, sagt

Manfred Klüber, Geschäftsführer Vertrieb. „Am liebsten multiplizieren wir derzeit eigene Standorte an stark frequentierten Straßen und installieren dabei immer auch

einen Autoschalter.“ Bei rund 60 Sitzplätzen trägt die Gastronomie hier mit 50 Prozent zum Umsatz bei, gleichwohl sei die Gewinnspanne interessant.



Gold  
**MXI**  
Qualität



Erleben Sie mehr „Lust auf Genuss“  
auf der Internorga 2010  
Wir freuen uns auf Ihren Besuch! Halle B6, Stand B6.425

„Lust auf Brötchengenuss“

**Jung Gold MXI®-Qualität**  
• für maximale Qualität und Sicherheit  
• mit flüssigem Gerstenmalzextrakt

**NEU: Jung Frostmalz Gold MXI**  
• der Spezialist für Frostung und Kühlung  
• mit der Extraportion Karamellmalz

**Jung LangzeitPlus Gold MXI**  
• der Spezialist für Langzeitführung  
• mit dem Plus für energieeffiziente Herstellungsverfahren

**Jung PremiumMalz Gold MXI**  
• Premium-Backmittel mit dem Plus an Malzextrakt

**Jung cool-time Gold MXI**  
• der Spezialist für Frostung und Kühlung

Fragen?  
Wir beraten  
Sie gerne!



**Jung Zeelandia**

Mehr Möglichkeiten  
www.jungzeelandia.de