

Glossar

standortbezogene Leistungskennziffern



Ansprechpartner:
Dipl. Kfm. Hans-Joachim Schrader
Bauass. Michael Gutzeit
Dipl. Ing. Christian Paasche

Glossar

Angebotsdichte	<p>Die Angebotsdichte gibt an, wieviel Einwohner durch einen Einzelhandelsbetrieb versorgt werden.</p> <p>Hieraus ergeben sich Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Betriebe, aber auch auf die Angebotsdichte in einer Kommune.</p>
Branche	<p>Branche bezeichnet eine größere Gruppe von Unternehmen, die ein gleichgelagertes Sortiment anbieten.</p>
Flächenleistung	<p>Die Flächenleistung wird auch als Flächenproduktivität bezeichnet und entspricht dem Brutto-Umsatz eines Einzelhandelsbetriebes bezogen auf die Verkaufsfläche.</p>
Einzelhandelsrelevante Kaufkraft	<p>Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft ist der Teil des verfügbaren Einkommens, der voraussichtlich in einem festgelegten Zeitraum (in der Regel ein Jahr) für Einkäufe im Einzelhandel oder im Versand- / Onlinehandel ausgegeben wird.</p> <p>Das Kaufkraftvolumen für einen bestimmten Raum (z.B. eine Kommune) und bestimmte Sortimente ergibt sich durch Multiplikation der prognostizierten Pro-Kopf-Ausgaben mit der Einwohnerzahl.</p> <p>Die Pro-Kopf-Ausgaben unterscheiden sich regional. Diese Unterschiede werden mit Kaufkraftkennziffern dargestellt, die den Bezug zum Bundesdurchschnitt herstellen.</p>
Leistungskennziffern	<p>Leistungskennziffern sind Verhältniszahlen, mit denen Standorte quantitativ kontrolliert werden und mit denen man Standortvergleiche durchführen kann. Kennzeichnend ist, dass wirtschaftliche Tatbestände zu einer bestimmten Größe in Beziehung gesetzt werden. Sie können als absolute Zahlen dargestellt werden wie beispielsweise Umsatz pro qm-Verkaufsfläche oder als relative Zahlen wie beispielsweise Umsatz in Prozent zur Kaufkraft.</p> <p>Kennzahlen machen wirtschaftsgeographische Zusammenhänge und Abhängigkeiten deutlich. Als Planungs- und Kontrollinstrument können sie regelmäßig ermittelt und genutzt werden. Kennzahlen haben als Kontrollmittel aber nur eine Signalfunktion. Sie zeigen Entwicklungen auf, geben aber keine direkten Hinweise auf qualitative Momente.</p>
Nahversorgung	<p>Nahversorgung ist die regelmäßige Grundversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfes (Nahrungs- und Genussmittel, Drogerieartikel) in unmittelbarer fußläufiger Nähe (rund 700-1.000 m) zur Wohnung.</p>

Glossar

Standortkategorien	<p>Als Standortkategorien werden in der vorliegenden Untersuchung Grund- und Mittelzentren bezeichnet.</p> <p>Ein Grundzentrum bezeichnet in der Raumordnung einen Zentralen Ort der untersten Stufe nach dem System der Zentralen Orte. Grundzentren dienen als Anlaufpunkte für die Versorgung des allgemeinen Bedarfs an Dienstleistungen, Gütern und Infrastruktureinrichtungen.</p> <p>Als Einzugsbereich gilt das eigene Gemeindegebiet zur Deckung der Grundversorgung.</p> <p>Ein Mittelzentrum bezeichnet in der Raumordnung einen Zentralen Ort der mittleren Stufe nach dem System der Zentralen Orte. Als Mindestgröße für die Ausweisung eines Mittelzentrums wird eine Einwohnerzahl von mindestens 25.000 im Ort und seinem direkten Umkreis (Verflechtungsbereich) angesetzt. Zu dieser Kennzahl kommen allerdings noch weitere Kriterien wie Erreichbarkeit, Ausstattung, Tragfähigkeit des zentralen Orts und ein eindeutig zurechenbarer Einzugsbereich.</p> <p>Mittelzentren dienen als Anlaufpunkt für die Versorgung an Waren, Dienstleistungen und Infrastrukturangeboten, die durch die umgebenden Grundzentren nicht gedeckt werden können.</p> <p>Als Einzugsbereich gilt neben dem eigenen Gemeindegebiet der Verflechtungsbereich für die angrenzenden Grundzentren zur Deckung des gehobenen Bedarfes.</p>
Umsatz	<p>Umsatz ist die Summe aller Verkaufserlöse für Waren und Dienstleistungen ohne Abzug gewährter Nachlässe. Der Bruttoumsatz enthält auch die Umsatzsteuer.</p>
Umsatz-Kaufkraft-Relation	<p>Die Umsatz-Kaufkraft-Relation ergibt sich aus der Gegenüberstellung des Einzelhandelsumsatzes mit dem einzelhandelsrelevanten Nachfragevolumen in einem Gebiet.</p> <p>Eine Umsatz-Kaufkraft-Relation von 100 % gibt an, dass der Gesamtumsatz genau dem vorhandenen Nachfragevolumen in einem Stadtgebiet entspricht bzw. Kaufkraftabflüsse durch Zuflüsse von außerhalb ausgeglichen werden.</p> <p>Liegt die Umsatz-Kaufkraft-Relation über 100, so signalisiert dies per Saldo Kaufkraftzuflüsse; liegt sie unter 100, bedeutet dies per Saldo Kaufkraftabflüsse.</p>
VKF	<p>Die Verkaufsfläche ist der Teil der Geschäftsfläche auf dem üblicherweise die Verkäufe abgewickelt werden (einschließlich Kassenzone, Gänge, Schaufenster, Bedientheke, Pfandräume und Stellflächen für Einrichtungsgegenstände sowie innerhalb der Verkaufsräume befindliche und diese miteinander verbindenden Treppen und Aufzüge)</p>
VKF-Ausstattung	<p>Die Verkaufsflächenausstattung nach Sortimenten gibt die Ausstattung mit Verkaufsfläche in qm je Einwohner an. Die Verkaufsflächenausstattung dient im Vergleich zu ähnlich gelagerten Standorten dem Erkennen einer Unter- oder Überversorgung am Standort.</p>



Dipl. Kfm. Hans-Joachim Schrader

seit 1990 als Projektleiter für Standortprojekte bzw. als Geschäftsführer der BBE Handelsberatung tätig



Bauass. Michael Gutzeit

seit 2004 als Mitarbeiter in zahlreichen Standortprojekten der BBE Handelsberatung eingebunden



Dipl.-Ing. Christian Paasche

seit 2007 Mitarbeiter in der Standortentwicklung bei der BBE Handelsberatung tätig; davor Teamleiter in der Standortanalyseabteilung eines großen Handelsunternehmens