

Ernst Sommerauer über Trends und Anforderungen im Ladenbau

Kommentar des Vertriebsleiters Österreich der Aichinger
Einrichtungsbau GmbH



Ernst Sommerauer von Aichinger Ladenbau im Interview zur Hybrid-Fleischrei Höller. © Beigestellt

Lage, Lage, Lage

Die Frage des Standortes ist von entscheidender Bedeutung – vor allem bei steigenden Energie- und Personalkosten. Wo und mit wem lässt sich bei den erwartbaren Kosten der notwendige Umsatz und Ertrag erwirtschaften? Vor allem bei neuen Standorten sind Geduld und Expertise gefragt. Kaufkraft, Verkehrsinfrastruktur, sozioökonomische Daten (Alter, Struktur der Bevölkerung), Saldo der Ein- und Auspendler und die Zentralitätskennziffer sind wesentliche Kennzahlen, die sich bei den Gemeinden vor Ort, der Wirtschaftskammer oder externen Dienstleistern beschaffen lassen. Ein Gespräch mit dem örtlichen Wirtschaftsbeauftragten, dem Gewerbe- und Handelsverein und Mystery Shopping zu den gängigen Einkaufszeiten bei potenziellen Mitbewerbern und im Umfeld des Standortes sind zu empfehlen, um Stärken, Schwächen und Kundenbedürfnisse zu ermitteln. Bei der Standortwahl sind die Außenwahrnehmung, mögliche Gestaltungsmöglichkeiten an der Fassade, Außenbeleuchtung oder gar Pylonen, die Option für Außengastronomie, die Anlieferung, die Anfahrbarkeit für Kunden und die Parkplatzsituation entscheidend.

Bei Bestandsimmobilien

... sind neben der Ladefläche vor allem Größe und Zuschnitt der Nebenräume und Toilettenanlage wichtig. Reine Lauflagen haben es nach Corona schwer, zu empfehlen sind Lagen mit einer guten Verkehrsanbindung und Parkplätzen, in Nachbarschaft zu Gesundheits- und Fachmarktzentren, Discountern, an gut befahrenen Straßen mit langsamem oder stockendem Verkehrsfluss. Trotz Bestlage muss es sich aber am Ende rechnen. Die Miete des Ladens sollte nicht mehr als 5 bis 8 % des geplanten Nettoumsatzes ausmachen.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at