



Die Standortanalyse

Als ersten Einstieg in die Standortanalyse möchte ich Ihnen einmal folgenden Sachverhalt schildern:

Ein Existenzgründer erwarb ein Objekt. Die Höhe des Kaufpreises war recht hoch. Eine genaue Standortanalyse wurde nicht durchgeführt. Nachdem alle Formalitäten abgeschlossen waren stellte sich heraus, dass für den Betrieb zuwenig Parkplätze zur Verfügung standen. Das Grundstück selbst bot keinerlei Reserven mehr. Ein Antrag an die Gemeinde blieb ohne Erfolg, da Bäume zu fällen gewesen wären. Beim Nachbargrundstück stand zum Zeitpunkt des Kaufes der Eigentümer nicht fest, da es ein Rückgabeobjekt war. Nachdem dieser dann gefunden wurde, verweigerte er die Genehmigung für die Zufahrt zum Hotel - die einzige Zufahrtstraße führte über seinen Grund und Boden ...

Hieran zeigt sich wie wichtig die Standortanalyse ist. Selbst wenn man in o.a. Fall vor Gericht eine Lösung hätte erstreiten können, so geht dies nicht von Heute auf Morgen. Dies setzt dann einen entsprechend langen (finanziellen) Atem voraus.

Um sich solchen Widrigkeiten erst gar nicht auszusetzen empfiehlt sich die Durchführung einer Standortanalyse.

Auch diese ist nach Geschäftseröffnung ein ständiges Erfordernis.

Je nach Art und Geschäftszweck sind an diese Standortanalyse unterschiedliche Anforderungen zu formulieren. Da hier nicht sämtliche Kombinationen berücksichtigt werden können, sind nachfolgende Ausführungen sehr allgemein formuliert.

Für die Standortanalyse gilt folgende Grundregel:

Ohne genaue Markt- und Konsumkenntnisse kann eine Standortfrage nicht entschieden werden.

Diese Kenntnisse wurden durch die vorher durchgeführte Marktforschung beschafft.

Für eine erste Standortanalyse zunächst allgemeine Informationen aus Fachzeitschriften, Datenbanken, von Verbänden und statistischen Ämtern herangezogen werden.

Die eingeholten Informationen müssen aber auf jeden Fall um eigenen Nachforschungen vor Ort ergänzt werden. Persönliche oder telefonische Gespräche mit potentiellen Kunden, Lieferanten, künftigen Wettbewerbern, lokalen Werbegemeinschaften, Stadt-/Gemeindeverwaltungen und IHK können wertvolle Beiträge leisten.

Dazu gehört je nach Branche auch eine persönliche Beobachtung der Passantenströme. Nur etwa 10 % der Einzelhandelskunden nehmen in der Regel Fußwege über 10 Gehminuten hinaus in Kauf.

Autofahrer meiden Anfahrten, die länger als 30 Minuten dauern.

Folgenden Standort-Faktoren sollte Beachtung geschenkt werden:

Bedarf

An welche Kunden wendet sich der Unternehmensgründer? Wie ist deren Bedarf einzuschätzen? Einwohnermeldeämter geben Auskunft über die Zusammensetzung der Bevölkerung. Anhaltspunkte lassen sich gegebenenfalls schon aus dem Sortiment der Mitbewerber gewinnen. Statistische Ämter verfügen über interessante Strukturmerkmale der Haushalte.

Kaufkraft

Das statistische Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland gibt Auskunft über die örtliche Kaufkraft. Attraktive Angebote im Umkreis können allerdings zu Kaufkraftabflüssen führen.

Die Gesellschaft für Konsumgüterforschung GfK, Nürnberg, stellt umfangreiche Untersuchungen an, die entgeltlich erworben werden können. Die Nielsen-Marktforschung, Frankfurt am Main, gibt eine sogenannte Kaufkraftkarte heraus, die darüber informiert, wie viel wofür wo im Bundesgebiet vom Kunden ausgegeben wird.

Konkurrenzsituation

Welche Mitbewerber sind bereits vertreten? Wie und zu welchen Preisen ist deren Produktpalette ausgerichtet? Wie gehen die Mitbewerber bei ihren Werbeaktionen vor?

Lage

Die Verkehrssituation muss angesichts der großen Mobilität der Kundschaft gebührend berücksichtigt werden. Für den Individualverkehr sind Parkplätze äußerst wichtig. Wie steht es um die Anbindung des öffentlichen Personennahverkehrs?

Eine hohe Passantendichte wie in Innenstadtlagen, Fußgängerzonen und Passagen ist sicher vorteilhaft. Damit sind jedoch immer höhere Laden- oder Büromieten verbunden, weshalb sorgfältig abgewogen werden sollte, ob eine la-Lage wirklich erforderlich ist. Die Nähe von Geschäften anderer Branchen mit hoher Kundenfrequenz, Arztpraxen oder Banken spricht für einen günstigeren Standort. Geschäfte mit ergänzendem Angebot in der Nähe können Synergieeffekte bringen. Die Existenz von Verbrauchermärkten, Fachmärkten oder SB-Warenhäusern im Einzugsbereich wirkt sich je nach Beschaffenheit des eigenen Warensortiments negativ oder positiv aus.

Das produzierende Gewerbe ist auf gut ausgebaute Verkehrswege angewiesen. Die Gewerbesteuerbelastung hängt vom jeweiligen Hebesatz der Kommune ab. Bei ansonsten ähnlichen Rahmenbedingungen kann sich ein Vergleich lohnen.

Gewerberaum

Grundsätzlich muss eine Genehmigung zur gewerblichen Nutzung als Laden, Büro, Werkstatt oder Lager vorhanden sein. Über die zulässige Nutzung erteilt das zuständige Rathaus/Bauverwaltung Auskunft. Die Räumlichkeiten müssen den Baurechtlichen Bestimmungen und der Betriebsstättenverordnung (z. B. Aufenthaltsraum für Personal) entsprechen. Ansprechpartner sind Berufsgenossenschaft und Staatliches Amt für Arbeitsschutz und Sicherheitstechnik. Fläche und Zuschnitt der Räume sollten sinnvoll zu nutzen sein. Bestehen gegebenenfalls Erweiterungsmöglichkeiten? Große Schaufenster sind immer Vorteilhaft.

Soll das Unternehmen von einer Wohnung aus betrieben werden, ist die Zustimmung des Vermieters bzw. Der Miteigentümer erforderlich. In der Regel ist eine Tätigkeit als Handelsvertreter, Schreibbüro, u.s.w. unproblematisch, sofern kein wesentlicher Publikumsverkehr damit verbunden ist. Eine intensive Nutzung könnte jedoch als Zweckentfremdung von Wohnraum unzulässig sein. Das Amt für Wohnungswesen beim Rathaus erteilt im Zweifel Auskunft.

Produzierende Betriebe müssen i.d.R. umfangreiche Umweltschutzbestimmungen einhalten.

Eine Standortanalyse lässt sich am ehesten in Form einer Checkliste bewältigen. In dieser Checkliste sollten der Zweckdienlichkeit wegen sämtliche relevanten Punkte dem Geschäftszweck entsprechend aufgeführt werden.

Nachfolgend eine kleine Hilfestellung zur Erstellung einer solchen Checkliste:

Als erstes müssen Überlegungen angestellt werden, welche Faktoren in die Checkliste einfließen sollen. Diese Faktoren sind abhängig vom Geschäftszweck. So wird ein Autohandel andere Faktoren auswählen als der Einzelhändler.

Sie müssen sich also Gedanken machen, welche Punkte auf Ihren Geschäftszweck unmittelbaren Einfluss haben.

Beispiele von Faktoren:

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| • Kundennähe | • Kundenparkplätze |
| • Verkehrslage | • Infrastruktur, allg. |
| • Energieversorgung | • geringe Kosten, allg. |
| • Umweltschutz | • Gewerbesteuer |
| • Fachkräfte | • repräsentative Räume |
| • Geschäftslage | • Materialversorgung |
| • Bedarf am Standort | • Zulieferer |
| • Sozialräume | • Bodenbeschaffenheit |
| • Erweiterungsmöglichkeiten | • Umbau |

Bedenken Sie bitte, dass bei einigen Faktoren gesetzliche Auflagen zu berücksichtigen sind. So finden im Bereich der Umweltauflagen die verschiedensten Gesetze, Rechtsverordnungen auf Bundesebene wie auch Landesebene Anwendung. Für den Bereich der Arbeitsstätte beispielsweise Arbeitsstättenverordnung.

Scheuen Sie sich nicht, mit den entsprechenden Behörden vorher Verbindung aufzunehmen. Diese trifft in aller Regel die Verpflichtung zur Beratung und zwar kostenlos.

Anmerkung zu den Betriebsräumen:

Betriebsräume sind nicht nur allein von Ihrem Geschmack, der Funktionalität und den konkreten tagtäglichen Betriebsabläufen abhängig. Durch die Arbeitsstättenverordnung und die Arbeitsstättenrichtlinien werden Vorgaben zu

- **Raumtemperatur/Raumlüftung**
- **Belichtung/Beleuchtung**
- **Sichtverbindungen**
- **Raumabmessung/Raumhöhen**
- **Verkehrswegen**
- **Toiletten, Wasch- und Pausen- sowie Umkleideräumen**
- **Schallpegelwerten**

Weitere Regelungen finden sich in der Gewerbeordnung, den Unfallverhütungsvorschriften, den Emissionsschutzgrenzwerten, den Technischen Anleitungen (TA)-Lärm, und TA-Luft.

Die jeweils für Sie gültigen Vorschriften können Sie bei der zuständigen Berufsgenossenschaft und dem Gewerbeaufsichtsamt erhalten.

Diese Informationen sollten Sie im Zuge einer gründlichen Standortanalyse vorab besorgen, damit diese Daten in die Analyse miteinfließen können.

Des weiteren nimmt die Baunutzungsverordnung ggf. Einfluss auf die Standortwahl.

Städte und Gemeinden sind aufgrund des Baugesetzbuches (BauGB) verpflichtet ihre Städte- und Gemeindegebiete planungsrechtlich zu ordnen. Aus diesem Grunde werden sogenannte Flächennutzungspläne und Bebauungspläne aufgestellt. Die Bebauungspläne repräsentieren verbindliches Baurecht und enthalten Festsetzungen, die in der Baunutzungsverordnung (BauNVO) festgelegt sind. So ist z.B. eindeutig geregelt, welche Betriebe in welchen Gebieten zulässig sind. Die folgende Aufstellung soll dies am Beispiel von Handwerksbetrieben verdeutlichen:

Zulässigkeit von Handwerksbetrieben nach der Baunutzungsverordnung vom 23.01.1990

Gebietstyp		Zulässig ist:
Wohngebiet W	WS - Kleinsiedlungsgebiet	nicht störender und der Versorgung des Gebietes dienender Betrieb (z.B. Bäckerei)
	WR - reines Wohngebiet	ein Betrieb nur ausnahmsweise, wenn er zur Deckung des täglichen Bedarfes der Bewohner des Gebiets dient
	WA - allgemeines Wohngebiet	Betrieb, der der Versorgung des Gebietes dient und nicht stört (z.B. Bäcker, Optiker, Fleischer)
	WB - besonderes Wohngebiet	Betrieb, wenn er mit der Wohnnutzung vereinbar ist (d.h. ähnlich wie WA)
Mischgebiete MI	MD - Dorfgebiet	nicht wesentlich störender oder der Versorgung der Bewohner dienender Betrieb (z.B. Landmaschinenmechaniker, Schmied, sonst wie MI)
	MI - Mischgebiet	nicht wesentlich störender Betrieb Metall- und Holzverarbeitende Betriebe gelten in der Regel als wesentlich störend
	MK - Kerngebiet	nicht wesentlich störender Betrieb (z.B. "Laden"-Handwerksbetriebe)
Gewerbegebiete GE	GE - Gewerbegebiet	Betrieb, wenn er nicht erheblich belästigend ist (z.B. Schlosser, Tischler, Kfz-Mechaniker, Maschinenbauer). Im eingeschränkten Gewerbegebiet GEe sind nur nicht wesentlich störende Betriebe zulässig
	GI - Industriegebiet	jeder Handwerksbetrieb (Für Handwerksbetriebe nur von Bedeutung, wenn er Anlagen betreibt, für die ein förmliches Genehmigungsverfahren nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz erforderlich ist)

Es wird empfohlen, diesen Teilaspekt der Standortanalyse nicht auf die "leichte Schulter" zu nehmen, da bei Nichteinhaltung der entsprechenden gesetzlichen Normen u.U. die gesamte Vorarbeit umsonst gewesen ist. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn bei der Antragstellung festgestellt wird, dass das Vorhaben nicht in den Bebauungsplan passt.

Ist solch ein Bebauungsplan nicht existent, so wird der geplante Betriebsstandort nach dem Charakter der vorhandenen Bebauung beurteilt.

Es ist daher anzuraten ein Informationsgespräch mit dem Planungsamt zu führen und im Anschluss daran, dass Staatliche Umweltamt aufzusuchen (u.U. differieren die genannten Bezeichnungen von Gemeinde zu Gemeinde). Das staatliche Umweltamt erteilt Auskünfte wie der geplante Betrieb einzustufen ist (störend, nicht störend etc.). Mit den Auskünften über Gebietsausweisung und Betriebseinstufung können recht gut Chancen und Risiken des Standortes geklärt werden.

Durch die entsprechenden Landesbauordnungen wird verhindert, dass jeder so baut wie es ihm gerade einfällt. Sie enthält daher Vorgaben, die Baugenehmigungsverfahren zu beachten sind.

So wird bspw.

- **die notwendige Erschließung eines Grundstücks**
- **die erforderliche Abstandsfläche zum Nachbargrundstück**
- **die Mindest-Stellplatzanzahl für Kraftfahrzeuge**
- **das Anbringen von Werbeanlagen**
- **die Gestaltung von Aufenthaltsräumen**

eindeutig beschrieben.

Die Baugenehmigungshoheit sowie die Überwachung der Baubestimmungen liegt bei den Bauordnungsämtern der Städte und Kreise.

Ist ein Neubau vorgesehen, so muss in jedem Fall ein Bauantrag beim örtlichen Bauamt eingereicht werden. Gleiches gilt für einen Umbau im Zuge einer Betriebsübernahme. Der Bauantrag ist über einen Bauvorlageberechtigten (gemeint ist der Architekt) eingereicht werden. Bei gewerblichen Bauvorhaben werden das Staatliche Umweltamt und das Staatliche Amt für Arbeitsschutz als Fachbehörden immer zur Beurteilung des Bauvorhabens hinzugezogen. In der Regel vollzieht sich dies im Stillen - Sie bekommen also davon nichts mit. Nur im Falle, dass Mängel vorliegen werden diese Behörden weitere Unterlagen von Ihnen anfordern. Dies führt dann zu einer Verlängerung des Antragsverfahrens.

Es ist daher empfehlenswert vor Abgabe des Bauantrags diesen im Konzept mit den zuständigen Fachbehörden zu erörtern - und nehmen sie in jedem Fall Ihren Architekten zu diesen Erörterungen mit.

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- **kürzere Antragslaufzeit**
- **größere Genehmigungssicherheit**

In diesem Nexus möchte ich noch kurz auf die Betriebsübernahme und die Nutzungsänderung eingehen.

Gerade bei einer Existenzgründung stellt die Betriebsübernahme aufgrund eines geringeren Risikos und eines geringeren Investitionsvolumen eine interessante Alternative dar. Erfolgt eine Folgenutzung im selben Handwerk (Betriebszweck) so ergeben sich im Regelfall baurechtlich keine Probleme. Anders sieht es jedoch aus, wenn z.B. in einer ehemaligen Tischlerei ein Kfz-Betrieb eingerichtet werden soll. Hier läge dann eine Nutzungsänderung vor.

In Fällen geänderter Folgenutzung ist ein eigenständiges Antragsverfahren notwendig. Hierzu ist beim Bauordnungsamt ein Antrag auf Genehmigung einer Nutzungsänderung zu stellen. Gemäß Bauordnung hat dieser Nutzungsänderungsantrag den Status eines Bauantrags. Infolgedessen wäre dieser Antrag über einen Architekten einzureichen.

In einer Vielzahl von Fällen werden aber keine Veränderungen an der äußeren Gestalt oder Statik von Gebäuden vorgenommen. Im Falle einer solchen "einfachen" Nutzungsänderung ist daher die Anwendung der Bauvorlagenverordnung in Frage zu stellen.

In der Praxis wird bei einer großen Zahl von Baugenehmigungsbehörden akzeptiert, dass die Antragsunterlagen vom Betriebsinhaber erstellt und vorgelegt werden. Voraussetzung hierfür aber ist, dass die eingereichten Unterlagen das Vorhaben eindeutig beschreiben.

Folgende Unterlagen sollte der Antrag mindestens enthalten:

- **Katasterplanauszug**
- **Grundrisszeichnungen**
- **Betriebsbeschreibung**

Auch hier ist eine Vorababstimmung mit den entsprechenden Fachbehörden äußerst sinnvoll.

Ein weiteres wichtiges "Feld", welchem Sie sich stellen müssen, ist der Umweltschutz.

Ihr Konzept kann noch so gut sein, bestmögliche Finanzierung gesichert, Umsatzerwartungen blendend - doch verstoßen Sie gegen Auflagen des Umweltschutzes - es könnte alles dahin sein.

Kaum ein anderes Thema beschäftigt Mensch und Medien mehr als der Umweltschutz und die Bloßstellung ebenjener Sünder.

Großangelegte Studien besagen immer wieder, dass sich der Mensch vor allem durch Lärm belästigt fühlt. Machen Sie sich diese Tatsache bewusst, denn seien Sie versichert, Sie werden von Ihrer unmittelbaren Umwelt und durch Behörden geprüft und überwacht werden.

Kommen Sie aufgrund Ihrer Betriebszwecke mit Umweltbeeinträchtigungen wie

- **Lärm**
- **Rauch**
- **Staub**
- **Lösemitteldämpfen etc.**

in Verbindung, so sind die entsprechenden Umweltschutzaufgaben sehr genau zu beachten. Sie sollten sich in diesem Bereich frühzeitiger Beratung - die Sie zumeist von staatlichen Stellen erhalten können - versichern.

In Bezug auf die Thematik Abwasser sollten Sie folgendes ins Kalkül ziehen:

Leiten Sie von Ihrem Betrieb aus belastende Abwässer in die kommunale Kanalisation ein (z.B. Öl- und Benzinreste, Schwermetalle), so ist ab einer bestimmten Konzentration eine behördliche Genehmigung erforderlich. Betroffen hiervon sind insbesondere Metallver- und -bearbeitungsbetriebe, Kfz-Werkstätten, Lackierbetriebe, Galvaniken und Chemischreiniger.

Die Städte und Kreise können in ihren Abwassersatzungen Zuschläge für Starkverschmutzer erlassen, wenn das eingeleitete Abwasser die Kläranlage übermäßig beansprucht.

Kommen in Ihrem Betrieb wassergefährdende Stoffe (z.B. Schwermetalle wie Blei, Cadmium, Quecksilber oder organische Halogenverbindungen) zum Einsatz, so sind die Vorschriften für Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (VAWS) zu beachten. Die Erstellung, Wartung und Reparatur solcher Anlagen ist nur den wasserbehördlich zugelassenen Fachbetrieben gestattet.

Im Bereich des Umweltschutzes nimmt auch der Abfall eine wichtige Schlüsselrolle ein. Die enormen Abfallmengen stellen die Kommunen immer mehr vor Entsorgungsschwierigkeiten. Daraus resultierend haben sich neue Entsorgungskonzepte, eine verschärfte Abfallgesetzgebung und neue Verordnungen ergeben. So ist der Abfallvermeidung absoluter Vorrang eingeräumt. Abfälle, die nicht mehr verwendbar sind, müssen der Wiederverwertung zugeführt werden.

Trotz aller Bemühungen fallen aber natürlich immer noch Abfälle an, die beseitigungspflichtig sind. Für diese wird der Gebührensatz wohl auch zukünftig kontinuierlich nach oben steigen.

Auch kann beobachtet werden, dass Abfallarten zu Sondermüll deklariert werden und die Kommune sich so der Entsorgungsverpflichtung entziehen kann. Diese werden nämlich nur von privaten, konzessionierten Unternehmen entsorgt. Dass diese Dienstleistung recht kostspielig ist, versteht sich von selbst.

Es muss Ihnen daher zu einem vernünftigen Abfallmanagement geraten werden.

Folgendes sollten Sie darum gedanklich entwickeln und konzeptionieren:

- **Nicht vermeidbare Reststoffe wiederzuverwerten (z.B. über die Reststoffbörsen der IHKs oder den HWKs)**
- **Anfallende Reststoffe konsequent getrennt zu sammeln**
- **Alternative Verfahren in Betracht ziehen, in denen umweltverträglichere Stoffe zum Einsatz kommen**
- **Optimaler Einsatz und Zuschnitt von Arbeitsstoffen und Materialien**

Doch jetzt wieder zurück zur Standortanalyse und deren Durchführung.

Nachdem Sie nun alle Einflussfaktoren gesammelt haben, müssen Sie diese nach ihrer jeweiligen Wichtigkeit gewichten.

Ist dies geschehen, so geht es dann darum auf die jeweiligen möglichen Standorte bezogen diese Einflussfaktoren konkret zu bewerten.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

		Standort A		Standort B		Standort C	
Einflussfaktoren	Gewichtung	Bewertung	Punkte	Bewertung	Punkte	Bewertung	Punkte
Kundennähe							
Verkehrslage							
Kundenparkplätze							
Energieversorgung							
Fachkräfte							
Konkurrenz							
Kosten							
Materialversorgung							
Expansion							
Summe der Punkte							

Für die Gewichtung wird folgende Rangfolge vorgeschlagen:

10 - besonders wichtig 7 - wichtig 5 - weniger wichtig 1 - unwichtig

Einflussfaktoren:

5 - sehr gut 4 - gut 3 - mittel 2 schlecht 1 - sehr schlecht

Diese Punktwertungen werden dann mit dem jeweiligen Gewichtungswert multipliziert. Der Standort mit der höchsten Punktzahl wäre dann der am besten geeignete Standort, weil er den Anforderungen am ehesten entspricht.

Bitte bedenken Sie aber, dass alle Gewichtungen und Bewertungen Prognosen sind und daher mit einem Risiko verbunden sind. Daran werden Sie sich gewöhnen müssen, da es im "Big Business" so etwas wie absolute Verlässlichkeit nicht gibt.

Bitte bedenken Sie aber, dass alle Gewichtungen und Bewertungen Prognosen sind und daher mit einem Risiko verbunden sind. Daran werden Sie sich gewöhnen müssen, da es im "Big Business" so etwas wie absolute Verlässlichkeit nicht gibt.

Im Zusammenhang mit der Standortanalyse spielt auch die Konkurrenzanalyse eine gewichtige Rolle.

Wir wollen uns daher im nächsten Abschnitt der Konkurrenzanalyse widmen.

- **Sie haben eine Geschäftsidee.**
- **Sie haben auch schon erste Gedanken zur Umsetzung dieser Geschäftsidee.**
- **Sie selbst sind natürlich 100 %ig von dieser Idee überzeugt.**
- **Sie sind selbstverständlich vom Erfolg überzeugt.**

Doch woher haben Sie diese Gewissheit?

Um sich hierüber Gewissheit zu verschaffen steht uns das Instrument der Konkurrenzanalyse zur Verfügung.