

# Optimale Filialstandorte in Innenstadt- & Centerlagen nach ihrem *wahren* Potential auswählen

## Issue

Die Auswahl optimaler Lokationen und das Treffen richtiger Desinvestitionsentscheidungen stellt eine Herausforderung für alle Filialisten dar (Einzelhandel, Systemgastronomie, Coffee Shops, Tankstellen...). Angesichts hoher Erstinvestitionen erweisen sich suboptimale Standortentscheidungen vor allem für exklusive Einzelhändler als sehr teuer.

Unser Klient ist einer der führenden Modefilialisten Deutschlands mit Filialen in Innenstadtlagen sowie Einkaufszentren in ganz Europa.

## Challenge

Der Klient sondiert den Markt ständig nach vielversprechenden Lokationen und muss regelmäßig eingehende Immobilienangebote prüfen. Der reiche Erfahrungsschatz unseres Klienten erleichtert dabei die Bewertung innerstädtischer Standorte.

Allerdings ist das Wachstumspotential hier beschränkt - Haupteinkaufsstraßen sind z.T. gesättigt und das Risiko der Kannibalisierung daher beträchtlich. Standorte in neu eröffneten Einkaufszentren bieten bessere Wachstumsaussichten, aber: Wie kann das wahre Standort-Potential identifiziert werden, bevor viel Geld in die neue Filiale investiert wird?

## Solution

Analyx hat seine *LocationWorx*-Lösung bei dem Klienten implementiert. Das Produkt verbindet jahrelange Erfahrung in der pragmatischen Beratung des Handels mit moderner statistischer Geo-Analytik. Hauptaspekte waren dabei:

- Das Bündeln einer Vielzahl historischer Daten aus internen Quellen (Geschäft, Sortiment, Kundenkarten) und von externen Datenlieferanten (mikrogeographische und makro-ökonomische Indikatoren);
- Market- & Desk-Research zum Erstellen umfassender Datenbanken der Wettbewerbslokationen und Einkaufszentren
- Intelligente Datentransformation, z.B. ein differenzierter Kannibalisierungssindex für jede bestehende Filiale;
- Einsatz moderner Data-Mining-Technologien, um relevante Einflussfaktoren der Flächenproduktivität und deren Beziehungen zu identifizieren.

## Impact

Obwohl das Potential von Center-Standorten schwer zu beziffern ist, ist der Klient nun in der Lage, selbst die dortige **Flächenproduktivität mit einer Genauigkeit von 91% zu prognostizieren**. Die verbesserte Bewertung von Standortpotentialen ermöglicht dem Klienten eine Optimierung seiner Expansions- und Desinvestitionsentscheidungen sowie einen fairen Leistungsvergleich zwischen Filialen, basierend auf deren wahren Potential.

Darüber hinaus erhielt der Klient eine anwenderfreundliche Software, die eine analytische Bewertung beliebiger potentieller Standorte in Deutschland mit nur wenigen Klicks ermöglicht.

### Contact

Bernhard von Skerst (Europe)  
 bernhard.vonskerst@analyx.com  
 phone: +49-171-226-46-70  
 skype: analyx19



Dr. Oliver Bandte (U.S.)  
 oliver.bandte@analyx.com  
 phone: +1-617-763-8082  
 skype: analyx26

