

Wie groß soll das Ladenlokal sein?

Kleines Ladenlokal und wenig Miete? Oder ein großes Ladenlokal mit viel Platz für viele Angebote und viele Kunden? Es gibt keine Patentlösung. Grundsätzlich lässt sich für den Einzelhandel feststellen, dass der Trend für annähernd alle Einzelhandelsbranchen in Richtung größerer Flächen geht. Dabei müssen Sie in Ihrem Fall prüfen, ob Ihr Flächenbedarf in einer vernünftigen Relation z.B. zur erwarteten Kundenzahl und Umsatzhöhe oder auch zur geforderten Miete an Ihrem Standort steht. Übrigens: Viele Einkaufsorganisationen machen eine bestimmte Mindestbetriebsgröße zur Grundbedingung für die Aufnahme eines potenziellen Mitglieds.

Die BBE Handelsberatung München hat für einige ausgewählte Branchen ermittelt, mit welchen Verkaufsflächen Einzelhändler durchschnittlich die folgenden Umsätze erzielen. Achtung: Diese Zahlen sind nur eine grobe Orientierungsmarke für Einzelhändler, die unter „normalen“ Bedingungen wirtschaften (Miethöhe, Kundenzahl usw.).

	durchschnittlicher Umsatz pro qm Verkaufsfläche und Jahr in Euro
■ Apotheken, Sanitätshäuser	18.000 – 20.000
■ Tabakwaren, Eisenwaren	13.000 – 15.000
■ Bürofachhandel, Uhren/Schmuck, Parfümerien, Optiker, Fleischer	7.000 – 10.000
■ Glas/Porzellan/Keramik, Getränkemärkte, Spielwaren, Textil mit gemischtem Sortiment, Bettwaren, zoologische Artikel, Baumärkte, Farben/Lacke, Gartencenter, Mitnahme-Möbelhäuser	7.000 – 10.000
■ Buchhandel, Foto, Telefonläden, Feinkost, Bürobedarf, Bürofachmarkt, Computerläden, Musikinstrumente, Schuhe, Lederwaren, Consumer Electronic, Reformhäuser, Bäckereien	5.000 – 7.000
■ Blumen, Drogerien, Elektrogeräte, Fahrräder, Hausrat, Supermärkte, Bioläden, Sportartikel, Herren-/Damenbekleidung, Textil-Filialisten, Kfz-Fachmärkte, Heimtextilien, Küchenspezialisten	3.000 – 5.000
■ Möbelsortimenter	800 – 1.200