

Gebiet	Kaufkraft-Daten Musterstadt / Umland					
	Bevölkerung 01.01.05	Haushalte 01.01.2005	(EHK) Einzelhandelsrelevante Kaufkraft 2005 in Euro	POS-Umsatz 2005 in Euro	Differenz in Euro	Diff. in %
Bundesrepublik	82.440.300	38.393.700	429.700.000.000	409.000.000.000	-20.700.000.000	-5%
Musterstadt	28.052	12.438	152.366.000	120.006.000	-32.360.000	-21%
Umland	10.483	4.576	57.514.400	21.521.100	-35.993.300	-63%
Summen	38.535	17.014	209.880.400	141.527.100	-68.353.300	-33%

## Inhalt:

**Kaufkraft-Daten Musterstadt** ..... Seite 1  
**Perspektiven für Musterstadt** ..... Seite 2  
**Marketingempfehlungen** ..... Seite 4  
**Anlagen (Auswertungstabellen)** ..... Seite 5

## Einleitung

Aufgrund des Internet-Fragebogens und der GfK-Daten, hat **Remissio**® für den Gewerbeverein Musterstadt dieses Gutachten erstellt. Es trifft Aussagen über Entwicklungen und Szenarien von Kaufkraft und Kundenbindung. Tiefere Auswertungen sind möglich.

## Zahlenbasis

Zur Erläuterung der o. a. Tabelle: Musterstadt hat 28.052 Einwohner mit einer EHK (Einzelhandelsrelevante Kaufkraft) von über 152 Mio. Euro. Der POS (Point of Sale) Umsatz beträgt ca. 120 Mio. Euro. Daraus ergibt sich eine Kaufkraftbindung von 79%. Immerhin 32 Mio. Euro Kaufkraft fließen ab in die nahe gelegene Stadt Boomtown sowie das Internet. Die Zentralitätskennziffer von 84 liegt deutlich unter dem Bundesdurchschnitt. Musterstadt kann zwar einen großen Teil eigener Kaufkraft und des Umlandes binden, nicht aber dauerhaft sichern und kaum zusätzliche aus Nachbarkommunen anziehen.

Das direkte Umland mit den beiden Gemeinden Eckdorf und Rundhausen verzeichnet noch eine deutlich stärkere Abwanderungstendenz. Bei 57,5 Mio. Euro EHK, wandern 63% Kaufkraft ab. Nur ein geringer Teil davon geht nach Musterstadt. Mit

einer EHK Kennziffer von 105 liegt die Region nur knapp über dem Bundesdurchschnitt (100).

## Störfaktor Internet

Perspektivisch betrachtet weisen die Umsätze des Internethandels jährliche Zuwachsraten von durchschnittlich 0,5% gegenüber dem POS-Umsatz<sup>1</sup> aus. Das lässt außer Acht, dass ebay-Umsätze unzureichend erfasst sind und viele Einzelhändler zusätzlich E-Shops anbieten, deren Erlöse buchhalterisch nicht als E-Commerce ausgewiesen sind.

## Bindungswirkung von Boomtown

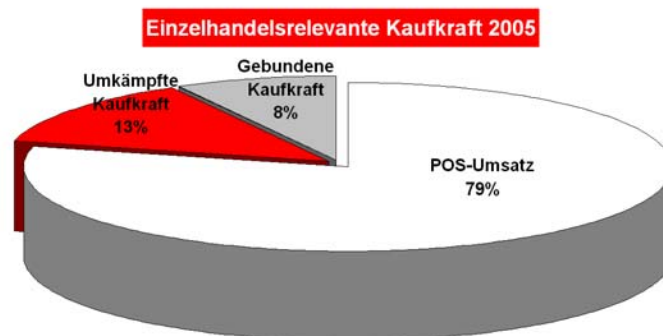
Die Bindungswirkung von Metropolen erhöht sich jährlich stärker als der Bundesdurchschnitt, wenn auch regional und je nach Betrachtungsweise (z.B. Einwohnerzahl) unterschiedlich. Wenn wir dies

konservativ betrachten und die Bindungswirkung von Boomtown nur um 1-3% gegenüber Musterstadt steigt, entzieht sie dem gesamten Umland damit jährlich insgesamt zusätzlich 1%. Dann läge in 10 Jahren (unter Ein-

beziehung der E-Commerce – Einflüsse) die Prognose für den Einzelhandel Musterstadts, bei einer Kaufkraftbindung von weniger als 70%. Liberalisierte Öffnungszeiten, verbesserte Verkehrswege in die Metropolen und Payback-Systeme von Filialisten verstärken diesen Trend.

## Grüne Wiese

Der Einzelhandel der City von Musterstadt steht zudem im Wettbewerb zu zwei Einkaufszentren auf der Grünen Wiese. Dort gebundene Kaufkraft bleibt im Ort, schwächt aber inhabergeführte Geschäfte.



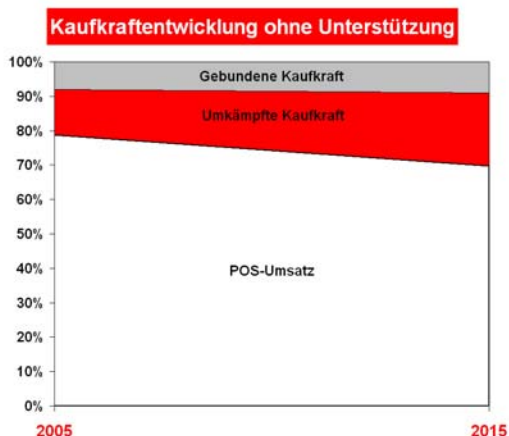
Remissio®	Szenarien der Kaufkraftentwicklung in 10 Jahren						
	2005		2015				Differenz/ Netto-Erlös
	ohne Bonusystem		ohne Bonussystem		mit Bonussystem		
	in Euro	in %	in Euro	in %	in Euro	in %	in Euro
<b>EHK</b>	<b>152.366.000</b>	<b>100%</b>	<b>167.602.600</b>	<b>100%</b>	<b>167.602.600</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>
Nicht erreichbare Kaufkraft	12.189.280	8%	15.084.234	9%	11.732.182	7%	-3.352.052
Umkämpfte Kaufkraft	20.170.720	13%	35.512.516	21%	17.863.518	11%	-17.648.998
<b>POS-Umsatz</b>	<b>120.006.000</b>	<b>79%</b>	<b>117.005.850</b>	<b>70%</b>	<b>138.006.900</b>	<b>82%</b>	<b>21.001.050</b>
<b>Theoretische Verminderung Handelsspanne durch Bonussystem</b>							<b>-5.028.078</b>
<b>Erwartete Verminderung ausgehandelter Rabatte</b>							<b>2.933.046</b>
<b>Kosten für Bonussystem p.a.</b>							<b>-40.000</b>
<b>Erlöse aus Verkauf der Bonuskarten p.a.</b>							<b>12.500</b>
<b>Erlöse aus Sponsorengeldern</b>							<b>7.500</b>
<b>Gewinn für Musterstadt im Jahr 2015</b>							<b>18.886.018</b>

## Mögliche Bindung nach Branchenanalyse

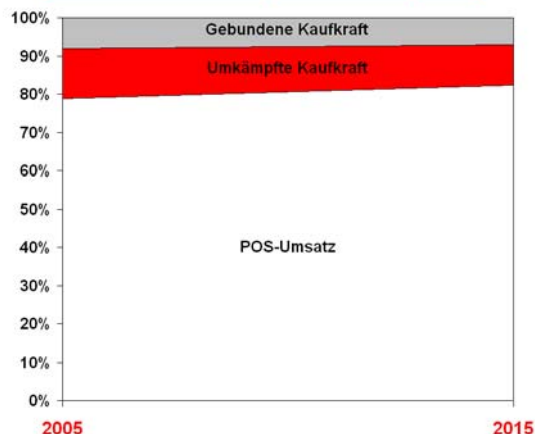
Die Branchenanalyse (Anlage 1) ergibt, dass Musterstadt, vorbehaltlich einer Überprüfung von Flächen und Einzelsortiment, nur 92% der möglichen Umsätze binden kann, weil 8% der Produkte nicht angeboten werden. Lücken sind sichtbar im Bereich der Baumärkte, der Freizeitbetriebe und der Möbelhäuser. Gemessen an den Bundesdeutschen Durchschnitts und der Präsenz in der Region kann prognostiziert werden, dass hier wenigstens 5% in der Stadt Boomtown fest gebunden sind, der Rest wird anderorts ausgegeben.

## Perspektiven und Szenarien

Es verbleibt aber eine Differenz von rund 13%, also über 20 Mio. Euro, über die die Bürger quasi frei verfügen und um die es sich zu kämpfen lohnt.



## Kaufkraftentwicklung mit Bonussystem



Ein Bonussystem ist nach unseren Erkenntnissen über die Einzelhandelsstruktur in der Lage bis zu 4% mehr Kaufkraft zu binden, weil es Vorteile bietet, zu Hause einzukaufen. Eine stärkere Kaufkraftbindung kann die Sortimentsvielfalt durchaus um 1% steigern und Musterstadt so gegen die Metropolen immunisieren. Im umgekehrten Fall bedeutet ein weiterer Verlust von Kaufkraftbindung eine Schwächung des Warensortiments. Die Folge wäre eine zusätzliche Bindung in Boomtown. Dies haben wir in einem Szenario aufbereitet (siehe große Tabelle oben).

## Bonuserwartung für die Bürger

Wir haben die Daten Ihrer Einzelhandelsstruktur aus dem Fragebogen berücksichtigt. Die daraus entwickelte Tabelle (Seite 4) zeigt, dass jeder Einwohner von Musterstadt, bei einer Kennziffer von

## Kurzgutachten für Musterstadt (Auszug)

5 über dem Bundesdurchschnitt, 17.100 Euro theoretisch bonusfähig aus gibt. Die Stadtwerke Musterstadt sind bereit, die Strom- und Gaslieferungen mit einem Bonus von 3% zu belegen. Daraus ergibt sich bereits eine Bonusleistung von 25 Euro jährlich je Einwohner. Die Tabelle zeigt ebenfalls die durchschnittlich möglichen Bonusleistungen nach Branchen. Bei 0,5% bis 10% je nach Branche, ergeben sich pro Einwohner eine jährliche Gesamtbonusleistung von mindestens 211 Euro.

Nach den Angaben über die erwartete Teilnahme einzelner Betriebe (z.B. 1 von 4 Lebensmittelgroßmärkten, 8 von 12 Textilgeschäften, 1 Freie von 5 Tankstellen, etc. – siehe Seite 4), ergibt sich eine realistische Bonusleistung von 145 Euro je Einwohner und Jahr. Bei entsprechenden Investitionen (Auto, Küche) kann dieser Betrag deutlich höher ausfallen. Je Haushalt ergäbe sich ein Bonuswert von 345 Euro (siehe Grafik nächste Seite).

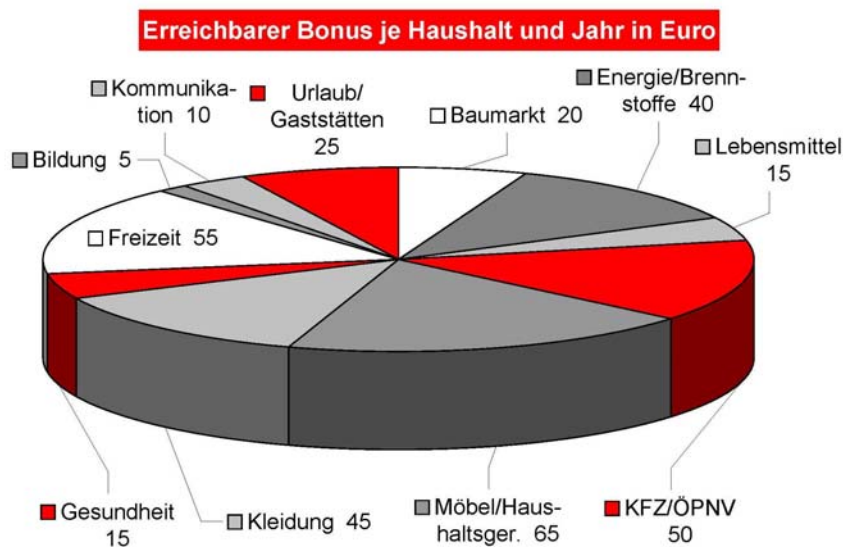
50.000 Euro. Doppelt so viel wie die Netto-Kosten eines Bonussystems.

### Kundenbindung durch Multifunktionskarte

Der Handball-Bundesligist MHV hat pro Heimspiel 2.000 Zuschauer, z. T. auch aus Boomtown. Die Nutzung einer Bonus-Karte als Dauerkarte, bindet zusätzlich, Besucher aus dem Umland, sogar aus der Metropole und sorgt für eine höhere Akzeptanz der Karte.

### Gewinn für die Region

Natürlich ist Bonus mit finanziellem Aufwand verbunden. Im Schnitt geben Einzelhändler 3%. Das führt aber zu Mehrumsätzen, weil die Mittel zurückfließen. Ausgehandelte Rabatte gehen deutlich zurück. Die o. a. Tabelle zeigt die Relation dieser Zahlen zueinander. Fast 19 Mio. Euro POS Gewinn in Musterstadt.



**Sie möchten ein vollständiges Gutachten mit Marketingempfehlungen für Ihre Stadt? Füllen Sie den Fragebogen auf der Internetseite aus, Sie erhalten dann umgehend Ihr persönliches und kostenloses Gutachten!**

Wenn wir das Ziel der Verbraucher mit einer Bonussteigerung von 10% zum Erfüllen besonderer Wünsche annehmen, ergäben sich für Musterstadt schon Mehrumsätze von wenigstens 21 Mio. Euro (siehe Tabelle Seite 2).

### Auswirkung auf Tourismus

Musterstadt hat 65.000 Übernachtungen im Jahr. Das deutet auf einen Tourismusumsatz von wenigstens 5 Mio. Euro hin. Die Einbindung von Freizeiteinrichtungen in das Bonussystem (Zugangskontrolle, Bezahlsystem) würde Urlaubern einen zusätzlichen Vorteil verschaffen. Wäre der Anreiz im kommenden Jahr zurückzukehren nur um 1% höher, ergäben sich bereits Mehreinnahmen von

**Remissio® GmbH**  
 Propstei Johannesberg  
 Aktuargebäude  
 Johannesberger Str. 2  
 36041 Fulda

Telefon:  
 +49 700 REMISSIO  
 +49 700 73647746  
 +49 661 48016-50

Telefax:  
 +49 661 48016-950

E-Mail:  
 info@remissio.eu