

STANDORTWAHL

Sie machen sich selbständig und suchen einen geeigneten Standort? Sie führen bereits ein Unternehmen, sind mit Ihrem aktuellen Standort nicht zufrieden oder Sie erweitern Ihr bestehendes Unternehmen und suchen dafür einen geeigneten Standort? Dieses Merkblatt zeigt Ihnen die Bedeutung des Themas Standortwahl für den zukünftigen Erfolg Ihres Unternehmens auf und unterstützt Sie beim Entscheidungsprozess auf der Suche nach einem geeigneten Standort.

I. STANDORTWAHL – WARUM IST DAS WICHTIG?

Eine gelungene Standortwahl ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen. Gerade im Handels- und Dienstleistungsbereich mit räumlich eng abgegrenztem Absatzmarkt hat die Standortqualität entscheidenden Einfluss auf die Absatzchancen Ihres Unternehmens. Doch auch im produzierenden Gewerbe hängt der Unternehmenserfolg von der Qualität des Standortes ab.

Wenn Sie Ihren Standort eher unbewusst und passiv auswählen oder bei der Wahl des Standortes lediglich private Argumente in den Vordergrund stellen (z.B. Nähe zum Wohnort), werden Sie die eigentliche Qualität des Standortes erst mit der beginnenden Geschäftstätigkeit entdecken. Resultat einer mangelhaften oder gänzlich fehlenden Standortanalyse bzw. unbewussten Standortentscheidung kann eine Fehleinschätzung der Konkurrenz und der Anforderungen Ihrer Kunden zur Folge haben. Ist eine Standortentscheidung einmal getroffen, ist diese aus finanziellen und vertragsrechtlichen Gründen nur schwer zu revidieren – das kann bei einer Fehleinschätzung katastrophale Folgen für Ihr Unternehmen haben. Ein falscher Standort kann Ihrem Unternehmen unter Umständen die Existenz kosten. Daher ist es ausgesprochen wichtig, sich frühzeitig Gedanken zu den Anforderungen des Unternehmens an den zukünftigen Standort zu machen. Wählen Sie den zukünftigen Standort ausschließlich nach diesen Anforderungen aus!

Ansprechpartner: Rebecca Wippersteg

IHK-Service: 089 5116-0

Fax: 089-5116-1306

E-Mail: ihkmail@muenchen.ihk.de

Erstellungsdatum: 15.09.2008

Letzte Änderung: 03.06.2016

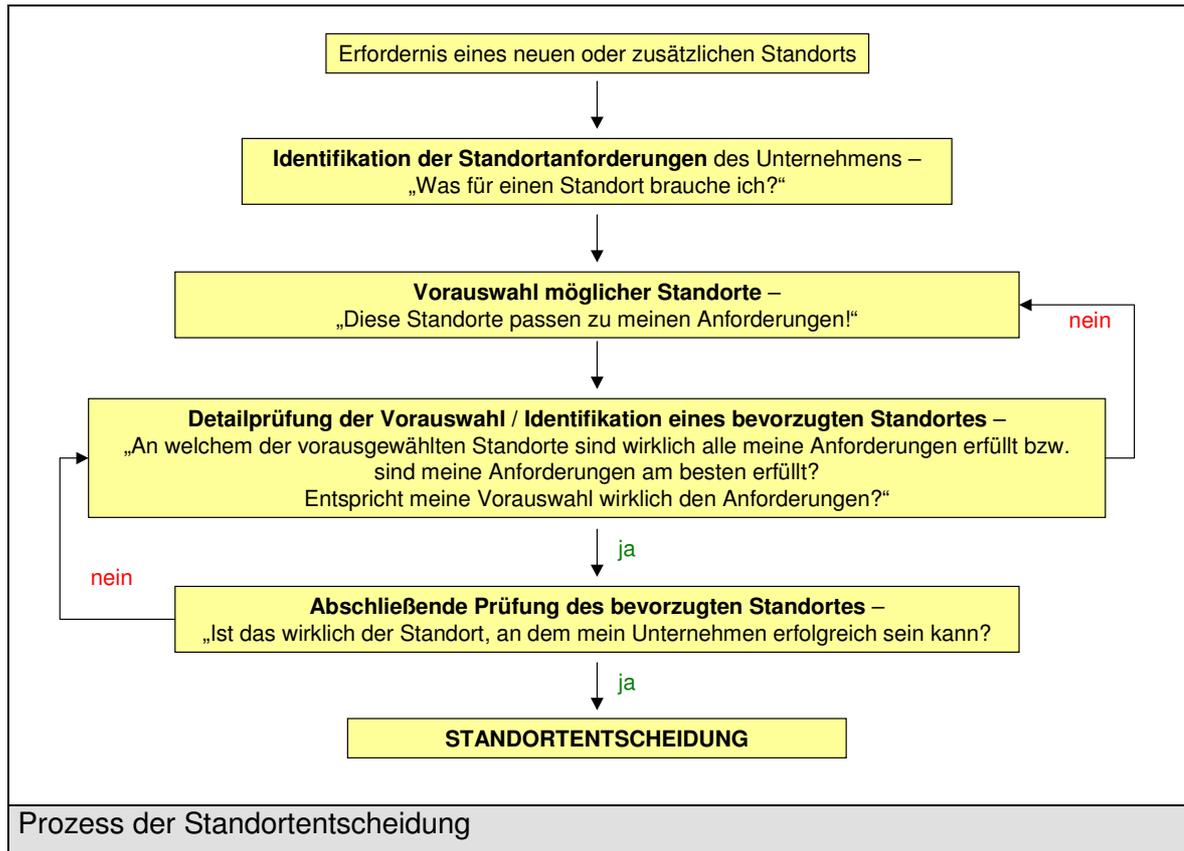
Anschrift: Balanstraße 55-59

81451 München

Homepage: www.ihk-muenchen.de

II. STANDORTWAHL – WAS MUSS ICH BEACHTEN?

Bei der Wahl eines Standortes sollten Sie in erster Linie die Standortanforderungen Ihres Unternehmens und erst dann Ihre persönlichen Präferenzen berücksichtigen. Für die abschließende Wahl Ihres Standortes sollten Sie die präferierten Standorte einer kritischen Bewertung unterziehen.



„Welche Standortanforderungen hat mein Unternehmen?“ Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Jedes Unternehmen ist verschieden, verfolgt andere Ziele und stellt dementsprechend unterschiedliche Anforderungen an den Standort. Die nachfolgenden Punkte helfen Ihnen, die Anforderungen Ihres Unternehmens an den zukünftigen Standort einzuschätzen.

III. ANFORDERUNGEN AN MEINEN STANDORT

Zunächst sollten Sie sich umfassend Gedanken darüber machen, welche Anforderungen Ihr Unternehmen an den optimalen Standort stellen könnte. Beantworten Sie sich hierfür beispielsweise folgende Fragen:

- ✓ Ist für mein Unternehmen die Nähe zum Kunden wichtig? Wenn ja, ist Laufkundschaft vorhanden (z.B. auf dem Weg von und zur Arbeit)?
- ✓ Sind andere Geschäfte in der Nähe, die auch für Kunden meines Unternehmens bzw. Geschäfts einen Magneten darstellen?
- ✓ Wie groß muss der potentielle Kundenkreis mindestens sein, damit sich mein Geschäft rentiert?
- ✓ Wie sensibel ist mein Unternehmen bzgl. Konkurrenten in der Nähe meines Standortes?
- ✓ In welcher Form ist Verkehrsanbindung notwendig (aus Sicht der Kunden und der Zulieferer: PKW, LKW, öffentlicher Verkehr, Autobahnanschluss, Parkplätze)?
- ✓ Wie sollen die Geschäftsräume beschaffen sein, die ich benötige (Art, Größe, Ausstattung)?

Diese Fragenliste ist bei weitem nicht komplett. Eine umfangreiche Sammlung von eventuell zutreffenden Standortfaktoren können Sie Anlage 1 entnehmen. Integrieren Sie diese bei Bedarf in Ihren Fragenkatalog. Überlegen Sie sich weitere Fragen! Jedes Unternehmen ist unterschiedlich. Ein Standortfaktor, der für das eine Unternehmen völlig unwichtig ist, kann für Ihr Unternehmen entscheidend sein und anders herum. Seien Sie kritisch mit sich selbst! Verfassen Sie anschließend eine Tabelle mit den Standortanforderungen, die Ihr Unternehmen mit sich bringt. Verwenden Sie diese Tabelle als Grundlage für die Vorauswahl von einigen Standorten.

IV. KRITISCHE BEWERTUNG DES BEVORZUGTEN STANDORTES

Wenn Sie eine Vorauswahl von einigen Standorten getroffen haben, sollten Sie deren Qualität für Ihr Unternehmen kritisch hinterfragen. Machen Sie sich zu nachfolgend aufgeführten Fragen (Punkte IV.1 bis IV.3) Gedanken und geben Sie sich eine ehrliche Antwort. Nur wenn die handfesten Vorteile die Nachteile eindeutig überwiegen und Sie ein gutes Gefühl haben, sollten Sie sich für einen Standort aus Ihrer Vorauswahl entscheiden. Schauen Sie sich den bevorzugten Standort genau an. Beobachten Sie die Entwicklung des Standortes und des Umfelds! Sprechen Sie mit Anwohnern und bereits ansässigen Unternehmen, allerdings ohne dabei Informationen über Ihr Vorhaben preiszugeben!

IV.1 Sind die Standortanforderungen erfüllt?

Bewerten Sie anhand Ihrer Tabelle mit den Standortanforderungen Ihres Unternehmens (siehe oben unter Punkt III) den bevorzugten Standort. Werden am bevorzugten Standort die Standortanforderungen Ihres Unternehmens erfüllt? Welche unternehmerischen Nachteile bringt der Standort mit sich (z.B. schlechte Erreichbarkeit, ungünstiges Umfeld) und

welche Zusatzkosten können dem Unternehmen dadurch entstehen? Überwiegen die betriebswirtschaftlichen Vorteile diese Nachteile eindeutig? Bedenken Sie, dass Ihr Kundenkreis den Standort bestimmen sollte, nicht die Nähe zu Ihrem Wohnort! Sie haben sich für den bevorzugten Standort entschieden? Sie sind sich sicher, dass der Standort den Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht wird? Beantworten Sie sich zusätzlich noch nachfolgende Fragen:

- ✓ Wie ist die Konkurrenzsituation am Standort? Verkraftet mein Unternehmen bereits am Standort ansässige Konkurrenten?
- ✓ „Passen“ die Nachbarunternehmen zu meinem Unternehmen? „Passt“ das nachbarschaftliche Umfeld zu meinem Unternehmen (Sozialstruktur der Anwohner, Öffentliche Einrichtungen, Bürostandorte etc.)
- ✓ Ist der Standort gewerbefreundlich (Unternehmerfreundlichkeit und Flexibilität der Politik/öffentlichen Verwaltung)?
- ✓ Ist an diesem Standort eine weitere Entwicklung des Unternehmens möglich?
- ✓ Sind am Standort verkehrstechnische oder bauliche Maßnahmen geplant, die das Unternehmen beeinträchtigen könnten?

IV.2 Warum stehen die Geschäftsräume zum Angebot?

Bevor Sie sich für leerstehende Geschäftsräume entscheiden, sollten Sie in Erfahrung bringen, welche Art von Unternehmen zuvor dort angesiedelt war. Wäre Ihr Unternehmen womöglich das x-te Schuhgeschäft / Kneipe / Copyshop / Friseur o.ä., das an diesem Standort eröffnen will? Warum haben die Geschäfte, die bisher an diesem Standort angesiedelt waren, wieder geschlossen. Haben Sie eine Strategie, warum Ihr Schuhgeschäft o.ä. an diesem Standort besser laufen sollte als alle anderen dort zuvor? Sprechen Sie auch in diesem Zusammenhang Anwohner und ansässige Unternehmen an!

IV.3 Warum ist der Preis verhältnismäßig günstig?

Besonders wenn die Geschäftsräume zu einem verhältnismäßig günstigen Preis angeboten werden, sollten Sie kritisch die Ursache hinterfragen: Läuft ein Geschäft an diesem Standort etwa schlecht und der Eigentümer versucht Anreize zu schaffen, um die Geschäftsräume doch vermieten zu können?

V. WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Weitere Informationsquellen für im Gründungsprozess relevanten Zahlen und Daten erhalten Sie im Merkblatt „Zahlen und Daten zu Wettbewerb und Standort“ unter

www.muenchen.ihk.de / *Standortpolitik / Zahlen und Fakten / Strukturdaten Oberbayern und Bayern.*

Angebote von Gewerbeflächen und Gewerbeimmobilien, Technologie- und Gründerzentren, Ansprechpartner vor Ort sowie allgemeine Standortinformationen über die Kommunen in Bayern erhalten Sie im Standort-Informationen-System Bayern (SISBY) unter www.sisby.de.

Anlage 1: Checkliste Standortfaktoren

Diese Liste stellt einen beispielhaften Katalog evtl. relevanter Standortfaktoren dar. Die jeweiligen Faktoren sind mit Fragen, die Sie sich selbst stellen sollten, veranschaulicht. Scheuen Sie nicht davor zurück, diese Liste mit speziellen, für Ihr Unternehmen zutreffende Faktoren zu ergänzen!

Beschaffungsorientierte Standortfaktoren

- **Grundstücke/Gebäude** (z.B. Größe, Kosten, Nutzungsmöglichkeit, Erweiterungsmöglichkeit)
Welche Art von Fläche benötige ich? Sind die benötigten Flächen bzw. Geschäftsräume in der erforderlichen Qualität zu einem akzeptablen Kauf- oder Mietpreis vorhanden? Kann ich die Flächen/Geschäftsräume für meine Zwecke nutzen? Bestehen zu einem späteren Zeitpunkt noch Erweiterungsmöglichkeiten, wenn dies erforderlich ist?
- **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe** (z.B. Preise, Transportkosten, Verfügbarkeit)
Welche Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe brauche ich für mein Unternehmen und in welcher Qualität bzw. zu welchem Preis sind diese an meinem Standort verfügbar? Wie hoch sind die Transportkosten für diese Stoffe bis zu meinem Standort?
- **Energie** (z.B. Verfügbarkeit, Kosten)
Benötige ich für mein Unternehmen eine besondere Art der Energieversorgung (z.B. Starkstrom)? Welche Energieanbieter versorgen meinen Standort? Wie hoch sind die Energiepreise am Standort? Gibt es bereits Unternehmen am Standort, deren Abwärme ich für meinen Betrieb nutzen könnte?
- **Liefermöglichkeiten** (Zulieferung)
Wo sitzen meine Zulieferer? Wie lang sind die Transportwege der Zulieferer? Ist mein Standort verkehrsmäßig derart erschlossen, dass die Zulieferer ungehindert zufahren können?
- **Agglomerationsvorteile** (d.h. Standortvorteil aufgrund einer Ansammlung von Unternehmen am selben Standort → Kontaktvorteil, Beschaffungsvorteile o.ä.)
Sind an meinem Standort Betriebe ansässig, mit denen ich evtl. kooperieren kann? Kann ich dadurch beispielsweise beim gemeinsamen Einkauf von Produktionsstoffen günstigere Preise erzielen?

Fertigungs- und umweltorientierte Standortfaktoren

- **technische Gegebenheiten** (z.B. bauliche Voraussetzungen, Nähe zu Kooperationspartnern)
Weist die Halle beispielsweise die erforderliche Höhe auf? Gibt es eine Laderampe mit ausreichender Belastbarkeit?
- **natürliche Gegebenheiten** (z.B. Bodenbeschaffenheit, Klima)
Ist das Gelände eben oder schränkt mich die Hangneigung in meiner Tätigkeit ein? Gibt es Gefährdungszonen durch Naturgefahren auf dem Grundstück?
- **Umweltschutzaufgaben** (z.B. gesetzliche Regelungen, behördliche Auflagen)
Liegt der Standort in einem Schutzgebiet? Darf ich am Standort mit bestimmten Stoffen (Öl, Lacke etc.) evtl. nicht arbeiten? Bestehen am Standort Umweltauflagen, deren Einhalten für Ihr Unternehmen sehr teuer oder nicht möglich ist? Muss ich am Standort bestimmte Lärmschutzaufgaben einhalten? Ist ein 24 Stunden Betrieb am Standort möglich?
- **„Unternehmerfreundlichkeit“ und Flexibilität der Verwaltung/Politik**
Ist die Standortgemeinde und der Landkreis als wirtschaftsfreundlich bekannt? Was haben die bereits ansässigen Unternehmer für Erfahrungen gemacht? Kann ich am Standort langfristig planen? Sind die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen am Standort sicher?
- **öffentliche Meinung** (z.B. Ablehnung von Branchen, Existenz von Bürgerinitiativen)

Besteht am Standort eine starke Ablehnung der Bevölkerung gegenüber der Tätigkeit meines Unternehmens? Gibt es am Standort oder in der Umgebung Bürgerinitiativen gegen den Tätigkeitsbereich meines Unternehmens oder artverwandte Tätigkeiten?

- **Erweiterungsmöglichkeiten**

Momentan sind die Flächen an meinem Standort ausreichend, aber möchte ich später vielleicht expandieren? Sind dann noch genügend Erweiterungsmöglichkeiten am Standort vorhanden? Kann und sollte ich mir bereits jetzt Erweiterungsmöglichkeiten sichern?

Absatzorientierte Standortfaktoren

- **Absatz- bzw. Ertragspotenzial** (z.B. Kaufkraft, Konkurrenzsituation, Laufkundschaft, Frequenzierung, Lage, Erreichbarkeit, Image)
Ist die Zielgruppe meines Produktes am Standort bzw. in dessen Umgebung vorhanden? Bin ich für meine Kunden zu Fuß oder mit dem Auto gut erreichbar? Sind genügend Parkplätze am Standort vorhanden? Verkraftet mein junges Unternehmen die bestehende Konkurrenz am Standort? Kann ich mit entsprechenden Werbemaßnahmen auf meine neuen Standort hinweisen?
- **Liefermöglichkeiten** (z.B. Verkehrsanbindung, entstehende Transportkosten, Erreichbarkeit)
Kann ich mein Produkt vom Standort gut ausliefern bzw. können die Kunden das Produkt selbst gut abholen? Sind die Transportkosten für die Auslieferung des Produktes im Rahmen oder zu hoch?
- **Absatzkontakte** (z.B. persönliche Beziehungen, Messen, Händler, Werbemöglichkeiten)
Verfüge ich am neuen Standort über die erforderlichen Kontakte? Wie kann ich die erforderlichen Kontakte auf- und ausbauen? Gibt es Messen oder Ausstellungen am Standort, auf denen ich mein Unternehmen und meine Produkte präsentieren kann?
- **Agglomerationsvorteile** (d.h. Standortvorteil aufgrund einer Ansammlung von Unternehmen am selben Standort → Kontaktvorteil, bessere Absatzchancen o.ä.)
Gibt es am Standort ähnliche Unternehmen wie meines, die einen Magneten für Besucher meines Geschäfts/Unternehmens darstellen? Kommt ein Kunde nach einem Einkauf im benachbarten Geschäft noch bei mir vorbei, um beispielsweise Zubehör für das im benachbarten Geschäft gekaufte Produkt zu erwerben?

Arbeitsorientierte Standortfaktoren

- **Regelmäßiger Aktionsradius des Unternehmens**
Wo liegen meine Partner, Kunden, Zulieferer? Kann ich diese Gruppen von meinem neuen Standort gut erreichen? Sind diese Gruppen von meinem Standort zu weit entfernt? Kann ich die mangelnde Nähe zu diesen Gruppen am neuen Standort z.B. durch den Einsatz von schnellem Internet überbrücken?
- **Lohn- und Gehaltsniveau, Gehaltsstrukturen**
Wie hoch sind die Löhne und Gehälter an meinem Standort? Wie haben sich diese in den letzten Jahren entwickelt? Kann ich meinen Mitarbeitern entsprechende Löhne und Gehälter garantieren oder laufe ich Gefahr, diese an die besser zahlende Konkurrenz zu verlieren?
- **Qualifikationsniveau**
Gibt es am Standort und in der Region die erforderlichen Fachkräfte, auch auf lange Sicht? Ist es wahrscheinlich, dass meine Fachkräfte von anderen Unternehmen abgeworben werden?
- **„Ansehen“ des Standortes (Image)**
Wie ist das Image des Standortes? Passt der Standort zu meinem Unternehmen?
- **Freizeitwert der Region, kulturelle Gegebenheiten**
Bietet die Region um meinen neuen Standort mir und meinen Mitarbeitern neben der beruflichen Tätigkeit ein ausreichendes Freizeit- und Kulturangebot? Auf welches Freizeit- und Kulturangebot legen meine Mitarbeiter überhaupt Wert? Kann es sein, dass ich Mitarbeiter verliere, weil es Ihnen am neuen Standort nicht gefällt?

Abgabenorientierte Standortfaktoren

- **Gewerbesteuerhebesatz, Hebesatz der Grundsteuer**

Mit welchen steuerlichen Abgaben habe ich am neuen Standort zu rechnen? Ist in der Nachbargemeinde der Hebesatz niedriger? Gibt es dort evtl. auch einen interessanten Standort? Welche Entwicklung haben die Hebesätze in der Gemeinde genommen und wie sieht die Zukunft aus?

Infrastrukturelle Standortfaktoren

- **Verkehrseinrichtungen**

Wie ist mein Standort an das örtliche, regionale und überregionale Verkehrsnetz angebunden? Brauche ich eine schnelle Anbindung an die Autobahn? Brauche ich einen Gleisanschluss oder einen Anschluss an die Binnenschifffahrt? Sollte mein Standort leicht mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen sein?

- **Kommunikationseinrichtungen, Breitband**

Brauche ich für mein Unternehmen Breitband-Internet? Ist am Standort ein solches vorhanden oder geplant?

- **Ver- und Entsorgung**

Fallen bei meiner Tätigkeit Abfälle an, die aufwendig zu entsorgen sind? Ist diese Entsorgung am Standort sichergestellt? Ist die Versorgung mit Wasser und Energie sowie die Entsorgung der Abwässer und Abfälle sichergestellt? Benötige ich für meine Tätigkeit eine besondere Löschwasserversorgung und ist diese am Standort herstellbar bzw. vorhanden?

- **Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen**

Sind am Standort oder in der näheren Umgebung die für meine Familie und die Familien meiner Mitarbeiter erforderlichen schulischen Einrichtungen vorhanden? Gibt es Fortbildungsmöglichkeiten für mich und meine Mitarbeiter?

Personen-orientierte Standortfaktoren

- **mikro-soziales Umfeld** (privater und beruflicher Bereich)

Gefällt es mir am neuen Standort? Habe ich dort Freunde, Bekannte, Ansprechpartner, sowohl im Privaten, wie auch im beruflichen Bereich? Fühlt sich meine Familie am neuen Standort wohl?

- **Wohnstandort**

Wie weit ist mein Wohnstandort vom neuen Standort meines Unternehmens entfernt? Muss ich pendeln und sind die Kosten dafür akzeptabel? Sollte ich meinen Wohnstandort wechseln?

- **lokale Kenntnisse des Unternehmensgründers** (bestehende Beziehung zu relevanten Akteuren (Banken, Behörden), Markt, Geschäftspartner)

Verfüge ich am neuen Standort über die erforderlichen Kontakte zu wichtigen Institutionen und Personen? Wie kann ich diese Kontakte am besten herstellen? Kenne ich mich in der Region meines neuen Standortes aus? Verfüge ich über ausreichende Kenntnis der Mentalität der Einheimischen?