



**Da geht's Ihrem Standort gut**

## 1. Makrostandort

- Einzugsgebiet ab ca. 40.000 Einwohner im 10 km-Kreis
- Geringe Dichte an Wettbewerbern im Bereich Zoofachhandel

## 2. Mikrostandort

- In Nachbarschaft zu stark frequentiertem Einzelhandel
  - Lebensmittelmärkte
  - Elektromärkte
  - Getränkemärkte
  - Sonstige Frequenzbringer
- Verkehrsorientierte Lage an Ein- und Ausfallstraßen
- Leichte Erreichbarkeit (einfaches Anfahren direkt auf Parkplatz)
- Gute Anbindung an Öffentliche Verkehrsmittel
- Attraktives Umfeld mit ergänzendem Einzelhandel
- Werbewirksamkeit (Auffälligkeit)

Beide Kriterien können kurzfristig überprüft werden und ergeben regelmäßig schnelle Aussagen zur Eignung eines Objektes.

## 3. Objektbezogene Erfolgsfaktoren

- Verkaufsfläche ab 600 qm aufwärts gem. Marktpotentialberechnung
- Möglichst rechteckig geschnittene Verkaufsfläche ohne Säulen und Versprünge
- Mind. 3,20 m Deckenhöhe
- Tierführende und nicht-tierführende Sortimente müssen möglich sein
- Ebener Boden, Einkaufswagen- und paletteneeignet; Belastung 1 to/qm
- Mittige Eingangstüranlage mit Automatik, Eingangsbreite mind. 1,6 m
- Ab 10 eigene Parkplätze, abhängig von Objektgröße
- 1 Büro, Aufenthalts- und Sozialräume, Toilettenräume
- Separate Anlieferung möglichst ebenerdig, Rampe möglich

Die weiteren baulichen Voraussetzungen werden idealerweise bei Vor-Ort-Terminen festgestellt und notwendige Aus- und Umbauarbeiten durch Fachpersonal begleitet. Ebenfalls unterstützt werden die Immobilieneigentümer bei Fragen zur Nutzungsgenehmigung und Fassadengestaltung.