

## Expansion im großflächigen DIY - Fachhandel



Quelle: vectorjuice / Freepik

Ralf Heinemann  
Senior Consultant

E-Mail:  
rheinemann@conlab.de



<b>Branche</b>	Konsumgüterhandel / DIY
<b>Kompetenz</b>	Strategie und Unternehmensentwicklung
<b>Detaillkompetenz</b>	Expansion
<b>Projekt</b>	Standortsuche
<b>Unternehmen</b>	<p>Unser Mandant ist ein sehr expansiver Anbieter im DIY-Segment, der frequenzstarke Verkaufsmärkte sowohl in Eigenregie als auch im Franchising betreibt. Das Unternehmen hat eine in der Branche untypische Spezialisierung und verglichen mit dem typischen Wettbewerb nur wenige, dafür aber sehr stark nachgefragte Verbrauchsartikel im Discount- Bereich.</p>
<b>Aufgaben und Projektinhalte</b>	<p>Das Unternehmen verfolgt schon seit Jahren eine klare Wachstumsstrategie. In einigen Bundesländern ist es trotz erheblicher Anstrengungen nicht gelungen, genug, den Wachstumszielen entsprechende, geeignete Objekte zum Betreiben neuer Verkaufsflächen zu eröffnen.</p> <p>conlab schlug eine alternative Herangehensweise vor. Die Idee war, neue Standorte auch als Untermieter in bestehenden großen Einzelhandelsflächen zu betreiben. In einem ersten Schritt wurde durch conlab das Sortiment im Vergleich zum artverwandten Einzelhandel abgeglichen. Als Besonderheit fiel hier der vergleichbar geringe Platzbedarf und insbesondere die regelmäßige Werbung - als Garant für eine hohe Kundenfrequenz am Standort- auf. conlab analysierte darüber hinaus die spezifischen Anforderungen des Unternehmens und den bisherigen Anspracheprozess für neue Standorte. Nach einer Evaluierung bevorzugter Standorte und alternativer Ansprachen überprüfte conlab artverwandte Branchen auf deren grundsätzliche Kompatibilität. Bereits nach ersten Interviews mit Betreibern von Grossflächen stellte sich heraus, dass diese Interesse an einer Untervermietung und insbesondere am Heben von Synergien durch den zukünftigen werbestarken Partner mit Kundenfrequenz haben. Durch die Untervermietung entstand eine typische Win-Win-Situation, die dem Vermieter bei seiner Standortsicherung half.</p>
<b>Ergebnisse</b>	<p>Bereits nach vergleichbar kurzer Zeit konnten mehrere passende Objekte zur internen Prüfung vorgestellt werden. Im Anschluss daran begannen konkrete Verhandlungen für einen Mietvertrag an einem Standort, der seit Jahren auf der Wunschliste sehr weit oben stand.</p>

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Ralf Heinemann · [rheinemann@conlab.de](mailto:rheinemann@conlab.de)

conlab Unternehmerverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 - 88 242 321 · [info@conlab.de](mailto:info@conlab.de) · [www.conlab.de](http://www.conlab.de)