

Branchen-Definitionen: 1. Bau-/ Heimwerkermarkt und 2. Verkaufsfläche

1. Die Bezeichnung „Bau- und Heimwerkermarkt“ ist aus Sicht der BHB-Branchendefinition immer dann zulässig, wenn das Sortiment mehrheitlich aus den Warenfeldern Heimwerken, Bauen, Wohnen und Garten besteht. Diese Definition ist unabhängig von der Größe der Verkaufsfläche des Standortes.

2. Die Verkaufsfläche eines Bau- und Heimwerkermarktes besteht aus allen Flächen, die den Kunden zugänglich sind (und deshalb sollen diese Flächen in die Statistiken als Verkaufsflächen einbezogen werden). Das Herausrechnen von Info-Centern, Holzzuschnittzonen etc. ist nicht sinnvoll, da auch in diesen Servicezonen Kundenumsätze erzielt werden.

Jedoch sind Wareneingangszonen, Sozialräume für Mitarbeiter oder Büroräume nicht in die Bewertung einzubeziehen.

In die Gesamtberechnungen werden die Verkaufsflächen gewichtet gemäß ihrer Qualität einbezogen und berechnet:

- Geschlossene Halle (warm oder kalt): Jeweils 100 Prozent
- Überdachte Freiflächen (kalt): 50 Prozent
- Baustoff Drive-in (kalt): 50 Prozent
- Nicht-überdachte Freifläche (kalt): 25 Prozent

Durch den einheitlichen Standard ergibt sich eine bessere Vergleichbarkeit der Handelsunternehmen untereinander. Die Flächenproduktivitätsdaten erhalten dadurch eine stärkere Aussagekraft.

Abb.: Stationäre Verkaufsflächen

