

PERFEKTE WAHL.
GUTE SCHUHE
SEIT 1875.

TRADITION

IDEEN

LEIDENSCHAFT

MUT

GÖRTZ

EXPANSIONSSTRATEGIE

GÖRTZ

VERTRIEBSFORMATE

GÖRTZ METROPOL – FLÄCHENANFORDERUNGEN

Beispiele	Filialen im AEZ, Mercado HH-Ottensen, Centro Oberhausen, Breite Straße Lübeck
Verkaufsfläche	ca. 600–800 m ²
Nebenfläche	ca. 300–400 m ²
Gesamtfläche	ca. 900–1.200 m ²
Verkaufsebenen	1
Front	ab 14 m
Lagerflächen	direkt angebunden an die Verkaufsflächen
Standort	<ul style="list-style-type: none"> • 1 A-Lage • Städte ab ca. 200.000 Einwohner • Shopping Center ab 30.000 m² • etablierter Handelsstandort • vielfältiges, modisches, wertiges Handelsumfeld



GÖRTZ CITY – FLÄCHENANFORDERUNGEN

Beispiele	Herold-Center Norderstedt, DEZ Kassel, Lange Straße/Achternstraße Oldenburg, Schönhauser Allee Arkaden Berlin
Verkaufsfläche	ca. 450–600 m ²
Nebenfläche	ca. 150–200 m ²
Gesamtfläche	ca. 600–800 m ²
Verkaufsebenen	1
Front	ab 12 m
Lagerflächen	direkt angebunden an die Verkaufsflächen
Standort	<ul style="list-style-type: none"> • 1 A-Lage • Städte ab ca. 80.000 Einwohner • Shopping Center / Stadtteilcenter / Fachmarktcenter ab ca. 20.000 m² • modisches, konsumiges Handelsumfeld



VERTRIEBSFORMATE

GÖRTZ SB – FLÄCHENANFORDERUNGEN

Beispiele	WestPark Ingolstadt, HBF Dresden, Kaufhaus Ahrens Marburg, Ratioland Baunatal
Verkaufsfläche	ca. 300–450 m ²
Nebenfläche	ca. 70–100 m ²
Gesamtfläche	ca. 370–550 m ²
Verkaufsebenen	1
Front	ab 12 m
Lagerflächen	direkt angebunden an die Verkaufsflächen
Standort	<ul style="list-style-type: none"> • 1 A-Lage, Stadteillage • Städte ab ca. 80.000 Einwohner • Shopping Center / Stadteilcenter / Fachmarktcenter ab ca. 20.000 m² • modisches, konsumiges Handelsumfeld



GÖRTZ TREND STORE – FLÄCHENANFORDERUNGEN

Beispiele	Sophienhof Kiel, Ehrenstraße Köln, Ruhrpark Bochum, Schanzenviertel Hamburg, Neue Schönhauser Straße Berlin Mitte
Verkaufsfläche	ca. 130–250 m ²
Nebenfläche	ca. 70–100 m ²
Gesamtfläche	ca. 230–350 m ²
Verkaufsebenen	1
Front	ab 8 m
Lagerflächen	direkt angebunden an die Verkaufsflächen
Standort	<ul style="list-style-type: none"> • 1 A-Lage, Stadteillage • Städte ab ca. 50.000 Einwohner • Shopping Center ab ca. 25.000 m² • sehr modisches und trendiges Handelsumfeld



VERTRIEBSFORMATE

GÖRTZ POP UP STORE – FLÄCHENANFORDERUNGEN

Beispiele	Kasernenstraße in Düsseldorf
Verkaufsfläche	ca. 100–300 m ²
Nebenfläche	ca. 50–100 m ²
Gesamfläche	ca. 150–400 m ²
Verkaufsebenen	1
Front	ab 8 m
Lagerflächen	direkt angebunden an die Verkaufsflächen
Standort	<ul style="list-style-type: none"> • Metropole oder Großstadt – sehr gute A- oder B-Lage • starke Shoppingcenter • stylisches Umfeld • Mietdauer ab 9 Monate



GÖRTZ MARKENOUTLET – FLÄCHENANFORDERUNGEN

Beispiele	Gewerbering 1 in Oststeinbek
Verkaufsfläche	ca. 800–1.200 m ²
Nebenfläche	ca. 100–200 m ²
Gesamfläche	ca. 900–1.400 m ²
Verkaufsebenen	1
Front	ab 15 m
Bevorzugte Regionen	NRW, Hannover, Berlin/Brandenburg, Stuttgart, Schweizer Grenzgebiet
Standort	<ul style="list-style-type: none"> • Fachmarktcenter, Handelsagglomerationen, Ausfallstraßen, Gewerbegebiete • Parkplätze vor dem Objekt • Genehmigung für Einzelhandel mit innenstadt-relevanten Sortimenten



KONTAKTE

GÖRTZ RETAIL GMBH

Spitalerstraße 10
20095 Hamburg
expansion@goertz.de

ANSPRECHPARTNER

Oliver Bernhardi
Bereichsleiter Standortentwicklung
+49 40 333 00 206 | oliver.bernhardi@goertz.de

Ute Uhlenbrock
Expansion
+49 40 333 00 233 | ute.uhlenbrock@goertz.de

COPYRIGHT: LUDWIG GÖRTZ GMBH,

Marketing + E-Commerce.

Alle Angaben stammen aus dem Jahr 2019.