

microm Gruppen

Grob skizziert

In den Städten und auf dem Land existieren ganz unterschiedliche Wohngebiete wie z. B. „Städtische Problemgebiete“ und „Landbevölkerung“. Die microm Gruppen beschreiben die Wohnumfelder der Menschen, die in bestimmten Stadtteilen, Umlandgemeinden oder Mietwohnungen besonders häufig anzutreffen sind. Dabei werden die vorherrschenden Strukturen der Lebensräume sehr deutlich. Die microm Gruppen fassen verschiedene Zielgruppen nach ähnlichen Merkmalen zusammen. Getreu dem Motto „Gleich und gleich gesellt sich gern“, filtern Ihnen die microm Gruppen Kunden nach Ihrem Lebensraum.

Gruppen-Tabelle bzw. die Gruppen im Überblick

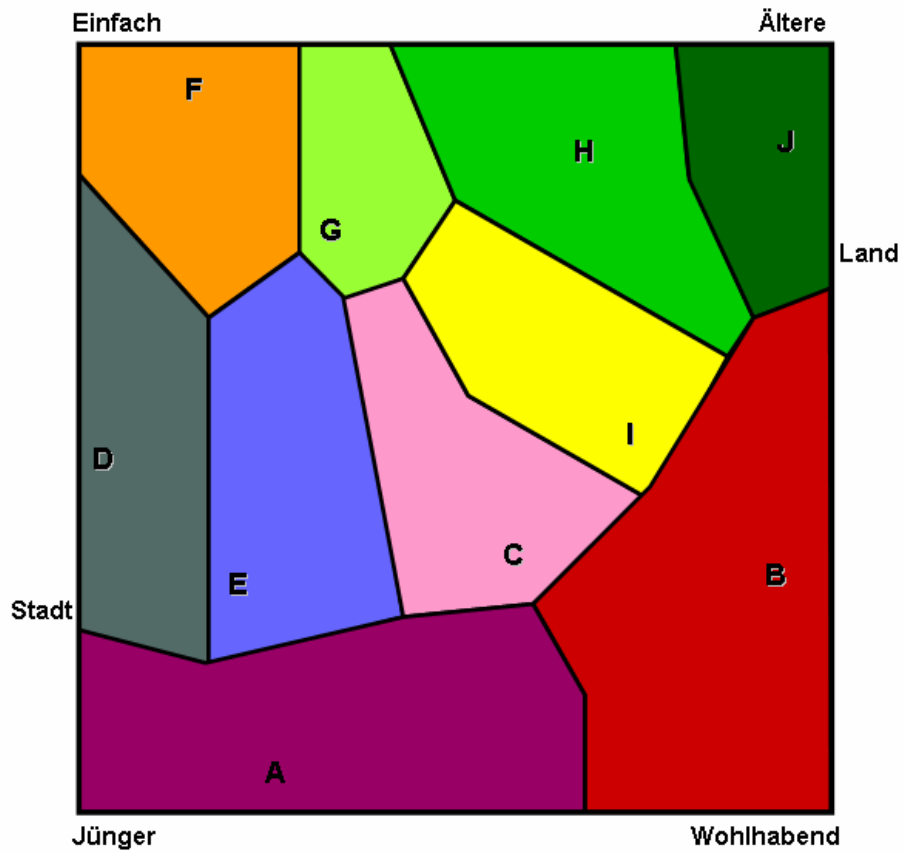
Gruppe A	Statushohe Großstädter
Gruppe B	Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden
Gruppe C	Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten
Gruppe D	Städtische Problemgebiete
Gruppe E	Hochhäuser und einfache Mietwohnungen
Gruppe F	Rentner in einfachen Nachkriegsbauten
Gruppe G	Alte Häuser auf dem Land
Gruppe H	Arbeiter in kleinen Städten
Gruppe I	Ältere Leute in Umlandgemeinden
Gruppe J	Landbevölkerung
Gruppe K	Gewerbehäuser

Einführung

Mit Hilfe der Clusteranalyse wird die große Menge aus der microm Datenbank zusammen mit weiteren statistischen Daten auf Gemeinde- und Kreisebene verglichen und nach strukturellen Ähnlichkeiten gruppiert. Am Ende entstehen 10 Gruppen, in denen jeweils die Häuser (Segmente) mit einer ähnlichen Merkmalskombination zusammengefasst sind. Das heißt, dass die Haushalte innerhalb einer Gruppe die größtmögliche Ähnlichkeit aufweisen, sich jedoch von den Haushalten anderer Gruppen mehr oder weniger stark unterscheiden.

Natürlich sind die in einer bestimmten Gruppe enthaltenen Haushalte, Häuser oder microgeographischen Segmente nie völlig homogen. Die Merkmale, die zur Beschreibung herangezogen werden, sollen die vorherrschenden Strukturen erkennbar machen und eine Vorstellung davon vermitteln, welche Art von Menschen in dieser Gruppe bzw. in diesem Quartier oder in dieser Straße besonders häufig anzutreffen sind.

Gruppen-Landschaft

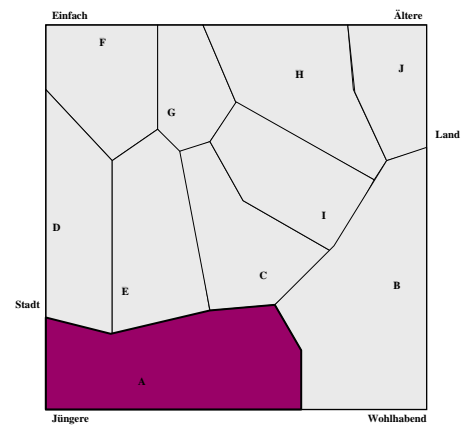


- A = Statushohe Großstädter
- B = Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden
- C = Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten
- D = Städtische Problemgebiete
- E = Hochhäuser und einfache Mietwohnungen
- F = Rentner in einfachen Nachkriegsbauten
- G = Alte Häuser auf dem Land
- H = Arbeiter in kleinen Städten
- I = Ältere Leute in Umlandgemeinden
- J = Landbevölkerung

Gruppen im Detail

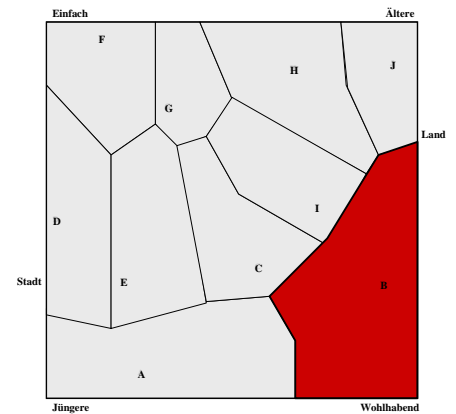
Gruppe A: Statshohe Großstädter (4,8 %)

Impliziert z. B: Luxuriöse Mehrfamilienhäuser in großstädtischen Zentren (Eigentumswohnungen und Appartements); Mischung mit anderen Nutzungen (freie Berufe); sehr hohe berufliche Qualifikation, junge gut verdienende Singles; hohes Umzugsvolumen



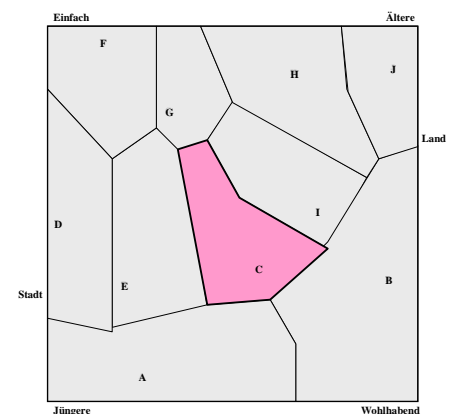
Gruppe B: Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden (10,6 %)

Impliziert z. B: Größere Haushalte in guten Ein- und Zweifamilienhäusern in kleineren Gemeinden außerhalb der Stadtreionen; leicht überdurchschnittliche berufliche Qualifikation, sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen



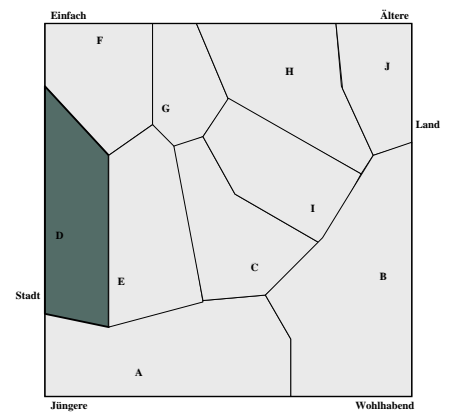
Gruppe C: Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten (8,8 %)

Impliziert z. B: Sehr hohe berufliche Qualifikation mit hohem Einkommen, gute Zahlungsmoral, Freiberufler und Führungskräfte in Ein- und Mehrfamilienhäusern hohen Standards in Randgebieten von Groß- und Mittelstädten; viele Singles



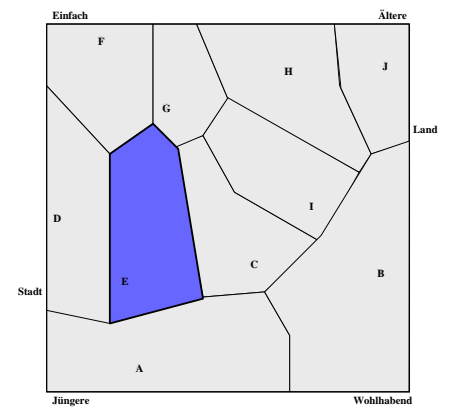
**Gruppe D:
Städtische Problemgebiete (13,4 %)**

Impliziert z. B: Junge Leute mit extrem geringer beruflicher Qualifikation und sehr schlechter Zahlungsmoral in größeren älteren Häusern; hohes Umzugsvolumen; sehr stark in Ostdeutschland vertreten



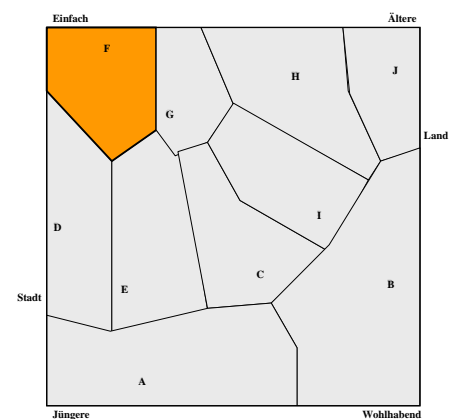
**Gruppe E:
Hochhäuser und einfache Mietwohnungen (15,0 %)**

Impliziert z. B: Junge bis mittelalte Haushalte in kleineren Mehrfamilienhäusern in städtischen Arbeiterquartieren, schlechte Nachkriegsbauten der 60er / 70er Jahre; extrem geringe berufliche Qualifikation, außerordentlich schlechte Zahlungsmoral; stark in Ostdeutschland vertreten



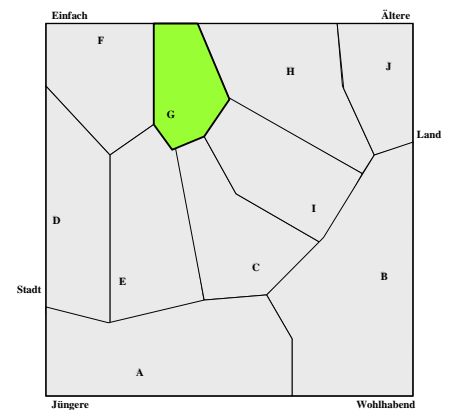
**Gruppe F:
Rentner in einfachen Nachkriegsbauten (10,3 %)**

Impliziert z. B: Ältere Rentnerhaushalte mit wenig qualifizierten Berufen und geringem Einkommen in großstädtischen Mehrfamilienhäusern; viele Alleinstehende; gute Zahlungsmoral; stark in Ostdeutschland vertreten



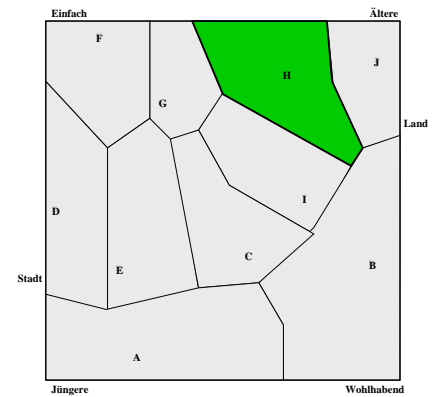
**Gruppe G:
Alte Häuser auf dem Land (8,1 %)**

Impliziert z. B: Größere Haushalte in Ein- und Zweifamilienhäusern aus dem 19. Jahrhundert; überdurchschnittlicher Anteil an Familien mit Kindern; stark geprägt von handwerklichen und landwirtschaftlichen Berufen



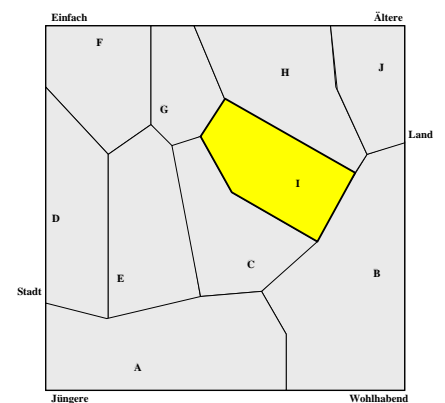
**Gruppe H:
Arbeiter in kleinen Städten (12,5 %)**

Impliziert z. B: Einfache bis mittlere berufliche Qualifikation mit entsprechendem Einkommen; extrem hoher Anteil an handwerklichen Berufen, größere Haushalte in Ein- und Zweifamilienhäusern, überdurchschnittlich viele Familien mit Kindern; geringes Umzugsvolumen; kommen nur in Westdeutschland vor



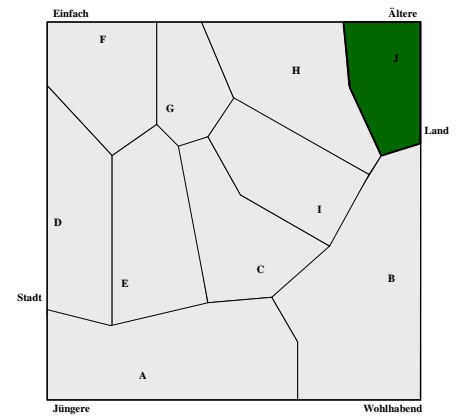
**Gruppe I:
Ältere Leute in Umlandgemeinden (13,1 %)**

Impliziert z. B: Rentner mit niedrigem bis mittlerem Bildungsniveau in älteren Einzelhäusern im weiteren Umland von Großstädten; reine Wohngebiete; sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen



Gruppe J:
Landbevölkerung (3,4 %)

Impliziert z. B: Ältere größere Haushalte in alten Ein- und Zweifamilienhäusern; geringes Einkommens- und Bildungsniveau; dominant in landwirtschaftlichen Berufen; geringes Umzugsvolumen; kommt stark im Westen vor



Marktzellen Typologie und Gruppen

Grob skizziert

Die Marktzellen Gruppen sind eine Raumgliederung, die auf Basis der Dimensionen Lage (z. B.: Distanzen zum Stadtzentrum) und Funktion wie Wohnen oder Einkaufen gebildet wurde. Die Städte und Gemeinden der gesamten BRD werden nach Marktzellen gegliedert und 9 unterschiedlichen Gruppen zugeordnet. Von städtischen Zentren über Ländliche Zentren bis hinzu Feriengebieten sowie landwirtschaftlich geprägten Gebiete erfassen die Marktzellen Gruppen alle Spielarten der deutschen Siedlungsstrukturen. Einsetzbar u. a. für Standortbewertung, Vertrieboptimierung und Potenzialeinschätzungen.

Einführung

Die Marktzellen Gruppen sind Ergebnis einer Raumtypologie, die auf Basis der Dimensionen Lage und Funktion die Marktzellen in 7 Gruppen kategorisiert. Marktzellen sind durch microm definierte Marketing-orientierte statistische Gebietseinheiten, in denen nach siedlungsstrukturellen Gesichtspunkten jeweils ca. 470 Haushalte zu einer Gebietseinheit zusammengefasst sind. Der Vorteil der Marktzelle aus Marketingsicht besteht darin, homogene und somit realistisch vergleichbare Gebiete zu erhalten.

Mit Hilfe eines Clusterverfahrens wurden die Marktzellen hinsichtlich räumlicher Lagekriterien (zum Beispiel: Distanzen) und funktionaler-, siedlungs- und bebauungsstruktureller Indikatoren (zum Beispiel: Haustypen, Branchen der in der Marktzelle ansässigen Unternehmen, Flächennutzung) so zusammengefasst, dass sie bezogen auf diese Indikatoren größtmögliche Ähnlichkeit aufweisen. Dieses Vorgehen ermöglicht, die jeweilig vorherrschende Struktur bzw. Funktion zu identifizieren und so räumliche Muster abzubilden.

Übersicht der Marktzellen Gruppen

Gruppe	Name	Anteil gesamt
A	Städtische Zentren	10,6%
B	Verdichtetes Wohnen	23,4%
C	Wohnen in städtischen Randlagen	31,4%
D	Ländliche Zentren	6,3%
E	Feriengebiete	1,4%
F	Ländliche Gebiete	23,3%
G	Gewerbegebiete	3,6%