



Hochsaison für frische Standorte

A high season for fresh locations



EDEKA Expansion / Immobilien



Wir lieben Lebensmittel.



Standorte à la carte.

Our locations mapped out.





Mit Kompetenz an der Spitze.

Leading with our expertise.

With a turnover of €43.5bn and approximately 12,000 stores the EDEKA Group belongs to the leading food retailers in Germany. EDEKA is organised in the form of a cooperative and is based on 4,500 self-employed retailers. In addition to this core business field the EDEKA Group is also present in the discount business with Netto Marken-Discount. With approximately 300,000 employees and 17,500 apprentices EDEKA belongs to the most important employers and training companies in Germany. EDEKA follows a consistent course of expansion and, being the biggest local food supplier, supports regional economic growth bringing frequency and purchasing power to each of the locations.

Der EDEKA-Verbund gehört mit 43,5 Mrd. Euro Umsatz und rund 12.000 Märkten zu den führenden Lebensmittelhändlern in Deutschland. EDEKA ist genossenschaftlich organisiert und wird von 4.500 selbstständigen Kaufleuten getragen. Neben dem Kerngeschäftsfeld des selbstständigen Einzelhandels ist der EDEKA-Verbund mit Netto Marken-Discount auch im Discountgeschäft präsent. Mit über 300.000 Mitarbeitern und 17.500 Auszubildenden zählt EDEKA zu den bedeutendsten Arbeitgebern und Ausbildern in Deutschland. EDEKA verfolgt einen konsequenten Expansionskurs, fördert als größter Nahversorger das regionale Wirtschaftswachstum und bringt Frequenz und Kaufkraft an jeden Standort.

Die EDEKA Regionalgesellschaften

- 1 EDEKA Handelsgesellschaft Nord mbH
Gadelander Straße 120 · 24539 Neumünster
 - 2 EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG
Wittelsbacherallee 61 · 32427 Minden
 - 3 EDEKA Handelsgesellschaft Rhein-Ruhr mbH
Chemnitzer Straße 24 · 47441 Moers
 - 4 EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH
Industriegebiet Pfieffewiesen · 34212 Melsungen
 - 5 EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
Stiftung & Co. KG
Edekastraße 3 · 97228 Rottendorf
 - 6 EDEKA Handelsgesellschaft Südbayern mbH
Ingolstädter Straße 120 · 85080 Gaimersheim
 - 7 EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
Edekastraße 1 · 77656 Offenburg
 - 8 EDEKA ZENTRALE AG & Co. KG
New-York-Ring 6 · 22297 Hamburg
- CEV Center Entwicklungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH
New-York-Ring 6 · 22297 Hamburg



Unsere Konzepte tragen Früchte.

Our strategies bear fruit.



Gesucht: Verkaufsflächen ab
Wanted: sales areas from
700 m²

Jedes Gebiet wird genau unter die Lupe genommen – regional und zentral.
Each area is closely examined – both regionally and centrally.

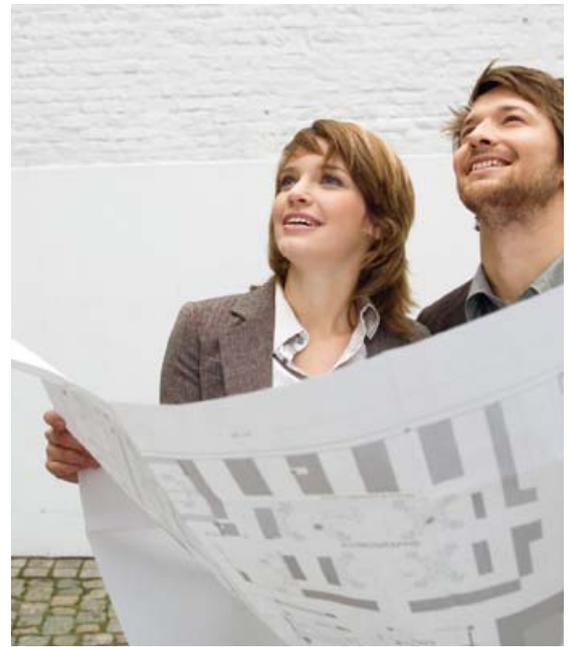
Die EDEKA Expansions-Experten verstehen ihr Metier – im analytischen wie im operativen Bereich. Weit über 100 Fachleute sind bundesweit in der Standortentwicklung, Akquisition und Realisierung tätig: konzentrierte Kompetenz, von der unsere Partner profitieren. Als expandierendes Unternehmen sucht EDEKA kontinuierlich neue, attraktive Standorte.

Ob bestehende Objekte oder unbebaute Flächen, Citylage oder ländlicher Raum: Unser Interesse ist breit gefächert und lediglich von dem Ziel bestimmt, das beste Konzept für jeden Standort zu realisieren. Wir bieten langfristige, wertgesicherte Mietverträge oder gehen auch als Investor selbst ins wirtschaftliche Risiko – als Marktführer selbstverständlich mit einer exzellenten Bonität.

The EDEKA expansion experts understand their jobs in both the analytical and operative areas. Nationwide, significantly more than a hundred specialists are active in developing locations, business resources and the realisation of projects. This is a body of expertise that our partners can take advantage of. EDEKA, as an expanding company, is constantly looking for new, attractive locations.

Whether in existing properties or on undeveloped land, city locations or green field sites, we have a broad range of interests which are focused entirely on developing the best strategy for each location. As market leaders we offer long-term, value-ensured rental contracts, or we take on the risks ourselves as an investor – naturally with an excellent credit rating.

EDEKA Expansion / Immobilien



Mit einer klaren Strategie, regionaler Kompetenz und hohem lokalem Engagement positioniert sich Marktführer EDEKA als idealer Partner – auch im Immobiliensektor.

EDEKA-Standorte geben den Gemeinden ein attraktives Gesicht.
The EDEKA locations enhance the image of the local communities.

EDEKA-Experten prüfen sorgfältig die Angebote.
EDEKA experts carefully check the offers.

In der Planung geht EDEKA flexibel auf die Belange der Gemeinden ein.
At the planning stage, EDEKA responds flexibly to the requirements of the local community.

Gute Kontakte zur lokalen Politik und zu den Behörden sorgen für einen zügigen Start der Bauarbeiten.
Good contacts with local authorities and knowledge of local policy ensure a swift start to the building work.





Gebündeltes Know-how.

Bundled know-how.



Das Ziel: bundesweit 2% Flächenwachstum pro Jahr.
Our objective is to achieve 2% sales area growth per annum nationwide.

Die konzeptionelle Phase hat entscheidenden Einfluss auf die erfolgreiche Realisierung eines Projektes. Und genau hier zeigen sich die Vorteile der EDEKA-Expansionsabteilung: breitgefächertes Know-how, langjährige Erfahrung und innovative Technologien.

Mit modernsten geographischen Informationsverarbeitungssystemen wird die Bedarfssituation analysiert, werden Angebote beurteilt und bewertet. So kommt EDEKA in kürzester Zeit zu qualifizierten Bewertungen – für Anbieter und Investoren ein klarer Pluspunkt. Die Planungskompetenz liegt bei den Regionalgesellschaften. Sie haben ausgezeichnete Kontakte zu kommunalen Entscheidern, beteiligen sich engagiert an Center-Konzepten, kennen die Genehmigungsverfahren und können so Projekte erheblich beschleunigen. Dabei ist EDEKA auch immer bereit, mit hoher Flexibilität auf die Vorstellungen von Kommunen oder Bauträgern einzugehen.

The strategic planning phase is critical to the successful realisation of a project – and this is where the advantages of the EDEKA Expansion department can be seen, which combines broad know-how with many years of experience and innovative technologies.

Using the most up-to-date geographical information-processing systems, local demand is analysed, then offers are weighed up and evaluated. In this way EDEKA comes up with professionally reliable assessments in the shortest possible time, which is a clear advantage for vendors and investors alike. This planning expertise lies with the regional companies. They have excellent contacts with decision-makers in local communities, are committed to the strategic planning of centres, are familiar with planning approval processes and thus are able to get projects up and running quickly. At the same time, EDEKA is flexible and always willing to take on board the needs and expectations of local communities and property developers.

Analyse und Planung

Mit unterschiedlichen Vertriebsformaten, qualifizierten Standortbewertungen und anpassungsfähigen architektonischen Konzepten ist EDEKA ein interessanter Partner für Investoren, Bauträger, Länder und Gemeinden.



In der 3D-Simulation nehmen Visionen erste Gestalt an.

Our vision takes on its initial form in 3D simulations.

Geoinformationssysteme unterstützen unsere Expansionsexperten.

Geographic information systems support our expansion experts.

Ob als Investor oder in Zusammenarbeit mit Bauträgern, unsere Fachleute setzen sich mit jedem Detail auseinander.

Whether they are acting as investors, or working in cooperation with property developers, our specialists manage each detail with great care.

Auch bei der modernen Innenausstattung setzen wir hohe Maßstäbe an.

We also meet high standards with our modern interior fittings.





Ein attraktiver Standort ist für unseren Erfolg existenziell und eine Investition in die Zukunft. Deshalb realisieren wir unsere Projekte so, dass sie auch in den Märkten von morgen bestehen.

Die EDEKA-Immobilienexperten wissen, was zählt – und stecken in jedem Detail.

The EDEKA property experts know what counts – and go into detail on every point.

In der gesamten Bauphase hält EDEKA engen Kontakt zu Bauträgern, Architekten und Handwerkern.

EDEKA works in close contact with property developers, architects and craftsmen throughout the construction phase.

Ob innerstädtischer Bau oder auf dem Land: EDEKA setzt höchste Maßstäbe auf jedem Quadratmeter.

For projects both in inner cities and in the countryside, EDEKA sets extremely high standards for each square metre.

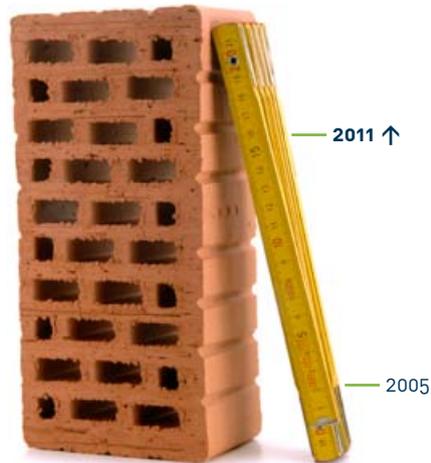




Bauen Sie auf Erfahrung.

Build on experience.

On average, EDEKA opens approximately 200 new markets every year in a wide variety of distribution channels – from the North Sea down to the German Alps, from Aachen in the west to Cottbus in the east. We get the best value from each square metre, whether in a small inner-city area or a large, easily accessible area in an out-of town location. Tables of completed building measures for our various types of sales channel turn new projects into easily calculated quantities. But there are always several parameters that are negotiable to the degree that they contribute to the profitability of a project. Following the principle, “from the region, for the region”, we prefer to work in cooperation with local property developers and producers. In this way, EDEKA reinforces the infrastructure of a region and captures its purchasing power. If a given location offers the conditions for secure investment, then we adapt our architectural strategy to the wishes of the city and local authorities or investors.



Jeden Tag ein neuer Markt: EDEKA legt die Expansionsmesslatte hoch.
A new market every day. When it comes to expansion, EDEKA also raises benchmarks to new highs.

Durchschnittlich eröffnet EDEKA rund 200 neue Märkte pro Jahr in den unterschiedlichsten Vertriebslinien, von der Nordsee bis zu den Alpen, von Aachen bis Cottbus. Ob eine kleine Fläche in der City oder eine Großfläche in verkehrsorientierten Randlagen: Wir machen das Beste aus jedem Quadratmeter.

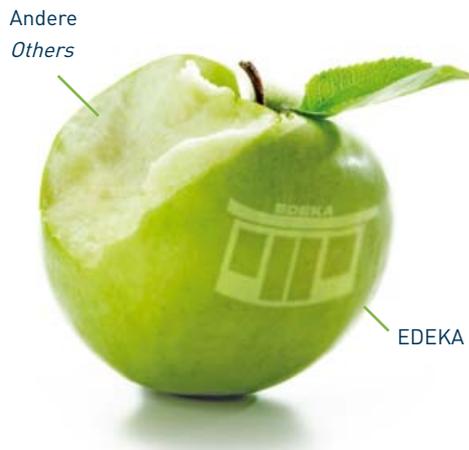
Fertige Bauleistungsverzeichnisse für unsere verschiedenen Vertriebs-typen machen neue Projekte zu fest kalkulierbaren Größen. Dabei gibt es aber auch immer verhandelbare Variablen, sofern sie der Wirtschaftlichkeit eines Vorhabens dienen. Nach der Devise „aus der Region, für die Region“ arbeiten wir bevorzugt mit örtlichen Bauträgern und Produzenten zusammen. So stärkt EDEKA die Infrastruktur der Region und bindet Kaufkraft. Besteht für einen Standort Investitionssicherheit, passen wir die Architekturkonzepte auch den Wünschen von Stadtvätern und Gemeinden oder Investoren an.

Bauphase



Erfolge gemeinsam ernten.

Reaping success together.



Mit rund 12.000 Standorten ist der EDEKA-Verbund Deutschlands größter Nahversorger.
With around 12,000 sales outlets, the EDEKA Group is Germany's biggest local supplier.

Als expandierender Unternehmens-Verbund verwandelt EDEKA kontinuierlich Chancen in neue Erfolge. Die Zukunft fest im Blick, die Kompetenz vor Ort. Ob in Rostock, Bottrop, Frankfurt, Lörrach – unsere Märkte sind die Top-Adressen im deutschen Lebensmittelhandel, um nur einige Beispiele zu nennen. Richtungweisende Einkaufserlebnisse für die Region, Kundenmagnete, die hohen Ansprüchen gerecht werden – vom Sortiment bis zur innovativen Innengestaltung. Der engagierte Einsatz lohnt sich für alle Beteiligten. Wann wollen Sie gemeinsam mit uns Erfolge ernten?

As an expanding group of companies, EDEKA seizes every opportunity for a new success – always with a view to the future and backed by our expertise.

The future in mind, competence in place. Our markets in Rostock, Bottrop, Frankfurt and Lörrach – to name only a few – are top addresses in the German food retail trade. They offer trend-setting shopping experience for their regions and attract discerning customers – both in terms of the range of goods on offer and the innovative interior design. This dedicated commitment pays off for all parties concerned.

When would you like to be a part of our success?

Erfolgreich umgesetzte Konzepte



Innovative Technik und ansprechende Warenpräsentation – das EDEKA-Laden-Design-Konzept setzt Zeichen.

The EDEKA strategic shop design plan sets an example with its innovative technologies and appealing presentation of merchandise.

Die Vielfalt in den Frischetheken mit Bedienung ist ein klarer Publikumsmagnet.

The range of goods on offer at the fresh food counters with personal service have great appeal to shoppers.

Attraktive Außen- und Innengestaltung, Beleuchtung und bedarfsgerechte Warenanordnung sichern den Erfolg von morgen.

Attractive interior and exterior design, lighting and appropriate layout and display of goods ensure future success.

Entscheidende Erfolgsfaktoren:
zukunftsweisende Konzepte, das Engagement der selbstständigen Kaufleute und die eingespielte Zusammenarbeit unserer Immobilien-Spezialisten mit allen am Prozess beteiligten Behörden und Unternehmen.



Individualität ist unsere Spezialität!

Individualism is our specialty!



Viele unserer Immobilien besitzen einen unverwechselbaren Charakter – genau wie das Umfeld, in dem sie stehen. Unsere architektonische Maxime ist die Integration in die städtebaulichen und infrastrukturellen Gegebenheiten. Das gilt bei Neubauten wie bei der Nachnutzung von Bestandsimmobilien gleichermaßen. Flexibilität und Individualität sind unsere Stärken. Bei Investitionssicherheit sind wir gern zu Kompromissen bereit und fügen uns gestalterisch in das gewachsene Stadtbild ein. Aus Liebe zur Region.



Butter bei die Fische.

Catching our fish.



EDEKA Nord

Schleswig-Holstein
Hamburg
Nord-Niedersachsen
Mecklenburg-Vorpommern
Teile von Brandenburg

Kontakt / Contact

EHG Nord mbH

Abteilung Expansion

Rainer Wülbern
Gadeler Straße 120
24539 Neumünster
Tel.: 04321 985-425
Fax: 04321 985-430
rainer.wuelbern@edeka.de

EDEKA Nord ist mit 2,3 Mrd. Euro Gesamtumsatz der größte Nahversorger der Region und einer der bedeutendsten Arbeitgeber. Zurzeit sind wir mit nahezu 720.000m² Verkaufsfläche an rund 800 Standorten vertreten. Mehr als 90% des Umsatzes macht der selbstständige Kaufmann. Tendenz: steigend! Deshalb suchen wir in unserem Absatzgebiet laufend neue Standorte für unsere Vertriebslinien EDEKA, E center und Marktkauf.

With sales of €2.3bn, EDEKA Nord is the biggest local supplier in north Germany and one of its most significant employers. Our presence in the region is reflected in almost 720,000m² of sales space in about 800 locations. Independent retailers account for more than 90% of our sales, and this trend is likely to continue. For this reason we are constantly on the lookout for more locations within our market area for our EDEKA, E center, and Marktkauf sales channels.

Standortanforderungen

Location requirements

Vertriebsschienen
Sales channels



Einwohner Einzugsgebiet Catchment area population	5.000 +	20.000 +	30.000 +
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	3.500 +	10.000 +	15.000 +
Verkaufsfläche (m ²) Sales area (m ²)	700 +	2.500 +	4.000 +
Parkplätze am Objekt Parking spaces on site	Mind. 1 Parkplatz pro 10 m ² Verkaufsfläche At least one parking space per 10m ² sales space		

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz	2,3 Mrd. €
Gesamt-Verkaufsfläche	720.000 m ²
Gesamt-Anzahl Märkte	786

Facts and Figures*

Total sales	€2.3bn
Total sales area	720,000m ²
Total number of stores	786

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010

Figures in the table are in German style.



Darf's ein bisschen mehr sein?

Would you like a little more?

EDEKA Minden-Hannover

EDEKA-MIHA Immobilien-Service GmbH

Hannover / Braunschweig
Sachsen-Anhalt
Berlin-Brandenburg
Heino Schmidt

Wittelsbacherallee 61, 32427 Minden
Tel.: 0571 802-1820
Fax: 0571 802-1803
heino.schmidt@minden.edeka.de

Bremen / Weser-Ems
Osnabrück / Ostwestfalen
Niedersachsen

Edekastraße 1, 26215 Wiefelstede
Tel.: 0441 9701-5115
Fax: 0441 9701-5117

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz	6,7 Mrd. €
Gesamt-Verkaufsfläche	1,7 Mio. m ²
Gesamt-Anzahl Märkte	1.587

Facts and Figures*

Total sales	€6.7bn
Total sales area	1.7 mio m ²
Total number of stores	1,587

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010

Die EDEKA Minden-Hannover erschließt jährlich rund 65.000 m² neue Einzelhandelsfläche und ist damit das expansivste Unternehmen der Lebensmittelbranche im Absatzgebiet. Wir bieten langfristige, wertgesicherte Mietverträge und gehen als Investor auch selbst ins wirtschaftliche Risiko. Wir realisieren Neustandorte und sind auch an der Übernahme bestehender Objekte interessiert. Einen weiteren Schwerpunkt unserer Expansionsarbeit stellt die Anmietung von City-Märkten in stark frequentierten Lagen und Stadtzentren dar.

EDEKA Minden-Hannover develops roughly 65,000m² of new retail floor space per annum, making it the fastest expanding enterprise in the grocery sector within its sales territory. We offer long-term, value-guaranteed leases or assume the economic risk ourselves as investors. We set up new locations and are also interested in taking over existing properties. Acquiring leases for city markets in highly frequented locations and city centres represents a further focal point of our expansion activities.

Standortanforderungen

Location requirements

¹ Total sales area
² Greater Berlin and Potsdam

Vertriebsschienen
Sales channels



Expansionsgebiet Area of expansion	gesamtes Absatzgebiet ¹	gesamtes Absatzgebiet ¹	gesamtes Absatzgebiet ¹	Großraum Berlin und Potsdam ²	Großraum Bremen ¹	gesamtes Absatzgebiet ¹
Einwohner im Kernort bzw. Einzugsgebiet Population of key location and/or catchment area	10.000 + / 25.000 +	3.000 + / 8.000 +	20.000 + / 35.000 +	10.000 + / 15.000 +	5.000 + / 8.000 +	2.500 + / 5.000 +
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	12.000 - 25.000	3.000 - 12.000	25.000 - 35.000	5.000 - 12.000	5.000 - 12.000	3.000 - 4.000
Verkaufsfläche (m ²) Sales area (m ²)	2.300 - 4.500	500 - 2.300	4.500 - 6.000	850 - 2.300	850 - 2.300	600 - 850

Figures in the table are in German style.

Qualität, die man sieht.

Quality you can see.



EDEKA Rhein-Ruhr

Nordrhein-Westfalen
Teile von Niedersachsen
Teile von Rheinland-Pfalz

Kontakt / Contact

EHG Rhein-Ruhr mbH

Geschäftsbereich Expansion

Peter Meis
Chemnitzer Straße 24
47441 Moers
Tel.: 02841 209-2566
Fax: 02841 209-2564
peter.meis@edeka.de

So wie unser Einzelhandel auf Qualität setzt und die Kunden diesem Versprechen vertrauen, können sich Investoren, Bauträger und kommunale Entscheider auf die hohe Qualität der Leistungen des regionalen Expansionsteams verlassen. Es entwickelt und sucht ständig zukunftsfähige Standorte für die vier Vertriebslinien und führt die Konzepte zum Erfolg. Mit 3,492 Mrd. Euro Umsatz und mehr als 903.000 m² Gesamtverkaufsfläche für 803 Märkte ist EDEKA Rhein-Ruhr tonangebend in dieser Region. Und wir wollen weiter wachsen – gern gemeinsam mit Ihnen.

Investors, property developers and local authority decision-makers can rely on the high quality of services provided by our regional expansion team, in just the same way as our customers rely on the quality that our retailers stand for. Our team is constantly looking for, and developing, locations with a promising future for our four sales channels – and their strategies succeed. With sales of €3.492bn and a total sales area of more than 903,000m² in 803 stores, EDEKA Rhein-Ruhr is setting the tone in the region. And we want to grow further – especially together with you.

Standortanforderungen

Location requirements

Vertriebslinien
Sales channels



	EDEKA	E center	MARKT	trinkgut
Einwohner Einzugsgebiet Catchment area population	8.000 +	18.000 +	30.000 +	20.000 +
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	6.000 +	10.000 +	17.500 +	3.000 +
Verkaufsfläche (m ²) Sales area (m ²)	1.500 +	2.500 +	4.000 +	800 +
Parkplätze am Objekt Parking spaces on site	100 +	200 +	300 +	30 +

Figures in the table are in German style.

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz	3,492 Mrd. € (inkl. Tochtergesellsch. / Einzelhandelsumsatz)
Gesamt-Verkaufsfläche	903.800 m ²
Gesamt-Anzahl Märkte	803 Standorte

Facts and Figures*

Total sales	€3.492bn (incl. subsidiaries / retail sales)
Total sales area	903,800m ²
Total number of stores	803 locations

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010



Wie aus dem Ei gepellt.

Tasty garnish.

EDEKA Hessenring

Hessen
Thüringen
Teile von Nordrhein-Westfalen,
Niedersachsen und
Rheinland-Pfalz

Die EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH ist in ihrem Absatzgebiet im Herzen Deutschlands der Marktführer. Aktuell sind wir mit rund 650.000 m² Verkaufsfläche an 611 Standorten vertreten. Mit ca. 1,9 Mrd. Euro Umsatz ist die EDEKA Hessenring der größte Nahversorger der Region und einer der bedeutendsten Arbeitgeber. Tendenz: steigend! Als kontinuierlich expandierendes Unternehmen suchen wir laufend neue zukunftsfähige Standorte für unsere Vertriebslinien EDEKA, Herkules E center / Baumärkte und C+C Großhandel.

EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH is the market leader in its sales area in the heart of Germany. At present, we have 611 locations with about 650,000m² of sales space. With sales of approximately €1.9bn EDEKA Hessenring is the biggest local supplier in the region and one of the most important employers – and the trend is upward. As a continuously expanding enterprise, we are constantly looking for promising new locations for our distribution channels EDEKA, Herkules E center / Baumärkte and C+C Großhandel.

Kontakt / Contact

EHG Hessenring mbH

Abteilung Expansion

Gregor Muth
Industriegebiet Pfieffewiesen
34212 Melsungen
Tel.: 05661 72-402
Fax: 05661 72-342
gregor.muth@edeka.de

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz	1,9 Mrd. €
Gesamt-Verkaufsfläche	650.000 m ²
Gesamt-Anzahl Märkte	611

Facts and Figures*

Total sales	€1.9bn
Total sales area	650,000m ²
Total number of stores	611

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010

Standortanforderungen

Location requirements

¹ Total sales area

Vertriebsschienen
Sales channels



Expansionsgebiet Area of expansion	gesamtes Absatzgebiet ¹	gesamtes Absatzgebiet ¹	gesamtes Absatzgebiet ¹
Einwohner im Kernort bzw. Einzugsgebiet Population of key location and/or catchment area	3.000 + / 5.000 +	10.000 + / 25.000 +	100.000 +
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	5.000 +	12.000 +	15.000 +
Verkaufsfläche (m ²) Sales area (m ²)	1.200 +	3.000 +	3.500 +

Figures in the table are in German style.

Ein Schmankerl hätten wir noch.

We really fancy another treat.



EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Sachsen
Südthüringen
Nordbayern
nord-östliches Baden-Württemberg

Kontakt / Contact

**EDEKA Grundstücks-
gesellschaft Nordbayern-
Sachsen-Thüringen mbH**
Geschäftsbereich Expansion

Christoph Grundmann
Edekastraße 3
97228 Rottendorf
Tel.: 09302 28-609
Fax: 09302 28-391
christoph.grundmann@edeka.de

Möchten auch Sie von der starken Marktposition der Regionalgesellschaft Nordbayern profitieren? Mit ca. 4,8 Mrd. Euro Umsatz und derzeit 1.207 Standorten sind wir die Nr.1 in der lokalen Versorgung mit frischen Lebensmitteln. Im Rahmen unserer dynamischen Expansion suchen wir laufend neue Standorte für unsere unterschiedlichen Vertriebslinien. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen Märkte von morgen zu erschließen.

Would you, too, like to benefit from the strong market position of EDEKA Nordbayern? With sales of around €4.8bn and currently 1,207 locations, we rank as No.1 in the local supply of fresh food. As part of our dynamic expansion programme, we are constantly looking for new locations for our various sales channels. And we look forward to capturing new, promising future markets with you.

Standortanforderungen

Location requirements

Vertriebsschienen
Sales channels



Einwohner Einzugsgebiet Catchment area population	ca. 5.000 +	ca. 10.000 +	ca. 20.000 +
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	ca. 5.000 +	ca. 10.000 +	ca. 12.000 +
Verkaufsfläche (m ²) Sales area (m ²)	ca. 1.000 - 2.500	ca. 2.500 - 4.000	ca. 4.000 +
Nebenraumfläche Adjoining area	ca. 35 - 40% der VK	ca. 35 - 40% der VK	ca. 45 - 50% der VK
Parkplätze am Objekt Parking spaces on site	70 - 200	je 10 m ² Ver- kaufsfläche	je 10 m ² Ver- kaufsfläche
Standortlage Details of location	wohngebietsbezogen, teil- integriert, verkehrsorien- tiert (Haupteinfallstr.) ¹	teilintegriert, verkehrs- orientiert (günstige Verkehrsanbindung) ²	teilintegriert, verkehrsorientiert ³

¹ A partially integrated residential area with plenty of traffic as it is a main thoroughfare

² Partially integrated with plenty of traffic and good transport connections

³ Partially integrated with plenty of traffic

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz	4,8 Mrd. €
Gesamt-Verkaufsfläche	913.121 m ² (ohne C+C)
Gesamt-Anzahl Märkte	1.207

Facts and Figures*

Total sales	€4.8bn
Total sales area	913,121m ² (excl. C+C)
Total number of stores	1,207

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010

Figures in the table are in German style.



Wir nehmen gern noch ein Stück.

We'd love another piece.

EDEKA Südbayern

Oberbayern
Niederbayern
Schwaben
Allgäu
Oberpfalz

Kontakt / Contact

EHG Südbayern mbH

Geschäftsbereich Expansion

Alois Eder
Ingolstädter Straße 120
85080 Gaimersheim
Tel.: 08458 62-151
Fax: 08458 62-164
alois.eder@edeka.de

Alfred Peter
Implerstraße 17
81371 München
Tel.: 089 7201-6069
Fax: 089 7201-5310
alfred.peter@edeka.de

Unter sich ständig wandelnden Rahmenbedingungen und gleichzeitig steigenden Kundenansprüchen verfolgt die EDEKA Südbayern kontinuierlich ihren Expansionskurs und eröffnet erfolgreich laufend neue Märkte. Mit rund 3 Mrd. Euro Umsatz und 1.474 Standorten in der Region geben wir in diesem Gebiet den Takt vor – eine Position, die wir auch künftig halten und ausbauen werden. Dass wir dabei vor allem regionale Aspekte berücksichtigen, macht uns zu einem geschätzten Partner für Bauträger, Investoren, Kommunen und Grundstückseigentümer.

Under constantly changing conditions and ever increasing customer expectations, EDEKA Südbayern is implementing a steady expansion programme, successfully opening a succession of new stores. With sales of €3bn and 1,474 locations in the region, we are leading the way, a position we will be maintaining and building on in future. Because regional considerations are our number one priority, we are considered to be a valuable partner for property developers, investors, local authorities, and landowners.

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz	3 Mrd. € (inkl. Tochtergesellschaften)
Gesamt-Verkaufsfläche	885.261 m ² (inkl. C+C und Backshops)
Gesamt-Anzahl Märkte	1.474 (inkl. C+C und Backshops)

Facts and Figures*

Total sales	€3bn (incl. subsidiaries)
Total sales area	885,261m ² (incl. C+C and bakeries)
Total number of stores	1,474 (incl. C+C and bakeries)

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010

Standortanforderungen

Location requirements

Vertriebschienen
Sales channels



	5.000 +	10.000 +	20.000 +
Einwohner Einzugsgebiet Catchment area population			
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	4.000	8.000	10.000
Verkaufsfläche (m ²) Sales area (m ²)	800	2.000	3.000
Parkplätze am Objekt Parking spaces on site	60	130	200

Figures in the table are in German style.

Wir backen keine kleinen Brötchen.

We take a big slice of the action.



EDEKA Südwest

Baden-Württemberg
Bayern (Teilbereich)
Hessen (Teilbereich)
Rheinland-Pfalz
Saarland

Kontakt / Contact

EHG Südwest mbH

Geschäftsbereich
Expansion

Edekastraße 1
77656 Offenburg

Expansionsleiter Nord:

Hans Zimmermann
Tel.: 06203 74-1670
Fax: 06203 74-1402
hans.zimmermann@
edeka-suedwest.de

Expansionsleiter Süd:

Wolfgang Seiler
Tel.: 0781 502-6346
Fax: 0781 502-6509
wolfgang.seiler@
edeka-suedwest.de

Regionalität sowie eine nachhaltige ökologische Ausrichtung sind wesentliche Bestandteile unserer Unternehmensphilosophie. Mit 1.410 Standorten und einem Umsatz von über 6,8 Mrd. Euro konnten wir unsere führende Marktstellung weiter ausbauen. Eine verantwortungsbewusste Expansion steht bei allen Vertriebs-schienen konsequent im Vordergrund. Ob mit einem Solitär-objekt oder innerhalb eines Fachmarkt- bzw. Einkaufszentrums – unsere einzigartige Sortimentskompetenz trägt kontinuierlich zu einer hohen Einkaufsattraktivität bei. Städtebaulich hochwertige Architektur-Konzepte prägen unsere stets individuell geplanten Gebäudeimmobilien.

Daten und Fakten*

Gesamt-Umsatz (Konzern)	6,8 Mrd. €
Gesamt-Verkaufsfläche	1,43 Mio. m ²
Gesamt-Anzahl Märkte	1.410

Facts and Figures*

Total sales	€6.8bn
Total sales area	1.43 mio m ²
Total number of stores	1,410

*Geschäftsjahr/fiscal year: 2010

Regional focus and an ecological orientation towards sustainability are important aspects of our company profile. With a total of 1,410 locations and more than €6.8bn in sales, we succeeded in further extending our leading market position. The primary focus within all distribution channels is on responsible expansion. Be it with a stand-alone property or as part of shopping centres or retail parks – our unique product range expertise continually contributes towards an attractive shopping experience. Our individually planned buildings are characterised by attractive and functional urban development featuring architecture in harmony with its surroundings.

Standortanforderungen

Location requirements

Vertriebsschienen
Sales channels



	M	E center	E	Treff 3000
Einwohner Einzugsgebiet Catchment area population	40.000 +	25.000 +	8.000 +	4.000 +
Grundstücksgröße (m ²) Plot size (m ²)	12.000 +	10.000 - 12.000	4.500 +	3.500 +
Verkaufsfl./Nutzfl. (m ²) Sales area/floor area (m ²)	5.000 + / 7.000 +	3.000 + / 4.000 +	1.200 + / 1.600 +	600 + / 850 +
Parkplätze am Objekt Parking spaces on site	400	250	100	50

Figures in the table are in German style.



Spezialisten für Wachstum und Ertrag.

Experts for growth and yields.

Die CEV vereint als einer der wenigen Immobiliendienstleister Deutschlands das Know-how in der Betreuung von klassischen Shopping Centern wie auch von Großimmobilien und Fachmarktzentren. Als Tochterunternehmen des EDEKA-Verbundes betreuen wir mit über 150 Mitarbeitern sowohl konzerneigene Handelsimmobilien als auch Immobilien von gruppenfremden Auftraggebern in ihrer ganzen Komplexität.

Unsere sechs Geschäftsfelder decken den gesamten Lebenszyklus einer Handelsimmobilie ab:

- Unser neuer Bereich Standortentwicklung konzeptioniert und realisiert innovative Nutzungskonzepte nach den individuellen Anforderungen einer Immobilie.
- Das Center Management verwaltet aktuell 18 Shopping Center mit Blick auf eine nachhaltig positive wirtschaftliche Entwicklung.
- Das Vermietungsmanagement ist mit exzellenten Kontakten zum nationalen Einzelhandel ausgestattet und sorgt für die qualitative Erst- und Nachvermietung von Handelsflächen in derzeit 130 Großimmobilien.
- Unsere Vertragsverwaltung sichert durch Kontrolle und Optimierung der Vertragsstruktur und der energetischen Maßnahmen die Wirtschaftlichkeit der Immobilien. Zur Zeit verwalten wir rund 6.000 Verträge verschiedener Handelsimmobilien.
- Das Baumanagement bietet das professionelle Dienstleistungsspektrum eines Architekturbüros von den Planungsarbeiten über Baurechtsfragen bis zur baulichen Projektsteuerung.
- Der Bereich Expansion & Transaktion ist für den Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Immobilien des EDEKA-Verbundes sowie für die Akquise neuer Shopping Center verantwortlich.



Kontakt / Contact

**CEV Center Entwicklungs- und
Verwaltungsgesellschaft mbH**

New-York-Ring 6
22297 Hamburg
Tel.: 040 6377-5338
Fax: 040 6377-2231
info@cev.de
www.cev.de

CEV, one of the few real estate service providers in Germany, combines its expertise in the field of conventional shopping centres with its experience with large-scale properties and specialist stores. As an EDEKA Group subsidiary with a workforce of 150, we take care of the Group's own commercial properties as well as non-Group clients' properties in all their complexity. Our six business divisions cover the entire life cycle of commercial properties:

- Our new Location Development division conceives and realises innovative utilisation concepts in accordance with the respective property's individual requirements.
- The Center Management division currently manages 18 shopping centres with positive long-term commercial prospects.
- The Tenancy Management division has excellent contacts in the German retail sector and ensures high-quality first-time and follow-up tenancies for commercial floor space in a portfolio that currently comprises 130 large-scale properties.
- Our Contract Management division safeguards the properties' profitability by monitoring and optimising the contractual structure and the energy-related measures. At present, we are managing some 6,000 contracts for a diversity of commercial properties.
- The Construction Management division offers the professional service spectrum of an architectural practice, encompassing planning work, legal issues in relation to construction, and project management in the construction field.
- The Expansion & Transaction division is responsible for the selling of operationally inessential properties belonging to the EDEKA Group and for the acquisition of new shopping centres.

Kurz und knackig.

Short and sweet.



1 EHG Nord mbH

Abteilung Expansion
Rainer Wülbern
Gadelander Straße 120
24539 Neumünster
Tel.: 04321 985-425
Fax: 04321 985-430
rainer.wuelbern@edeka.de

2 EDEKA-MIHA

Immobilien-Service GmbH
Geschäftsbereich Expansion

Hannover / Braunschweig
Sachsen-Anhalt
Berlin-Brandenburg
Heino Schmidt
Wittelsbacherallee 61
32427 Minden
Tel.: 0571 802-1820
Fax: 0571 802-1803
heino.schmidt@minden.edeka.de

Bremen / Weser-Ems
Osnabrück / Ostwestfalen
Niedersachsen

Edekastraße 1
26215 Wiefelstede
Tel.: 0441 9701-5115
Fax: 0441 9701-5117

3 EHG Rhein-Ruhr mbH

Geschäftsbereich Expansion
Peter Meis
Chemnitzer Straße 24
47441 Moers
Tel.: 02841 209-2566
Fax: 02841 209-2564
peter.meis@edeka.de

4 EHG Hessenring mbH

Abteilung Expansion
Gregor Muth
Industriegebiet Pfieffewiesen
34212 Melsungen
Tel.: 05661 72-402
Fax: 05661 72-342
gregor.muth@edeka.de

5 EDEKA Grundstücks- gesellschaft Nordbayern- Sachsen-Thüringen mbH

Geschäftsbereich Expansion
Christoph Grundmann
Edekastraße 3
97228 Rottendorf
Tel.: 09302 28-609
Fax: 09302 28-391
christoph.grundmann@edeka.de

6 EHG Südbayern mbH

Geschäftsbereich Expansion
Alois Eder
Ingolstädter Straße 120
85080 Gaimersheim
Tel.: 08458 62-151
Fax: 08458 62-164
alois.eder@edeka.de

Alfred Peter
Implerstraße 17
81371 München
Tel.: 089 7201-6069
Fax: 089 7201-5310
alfred.peter@edeka.de

7 EHG Südwest mbH

Geschäftsbereich Expansion
Edekastraße 1
77656 Offenburg

Expansionsleiter Nord:

Hans Zimmermann
Tel.: 06203 74-1670
Fax: 06203 74-1402
hans.zimmermann@
edeka-suedwest.de

Expansionsleiter Süd:

Wolfgang Seiler
Tel.: 0781 502-6346
Fax: 0781 502-6509
wolfgang.seiler@
edeka-suedwest.de

8 EDEKA ZENTRALE AG & Co. KG

New-York-Ring 6
22297 Hamburg
Tel.: 040 6377-0
Fax: 040 6377-2231
expansion@edeka.de

CEV Center Entwicklungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH

New-York-Ring 6
22297 Hamburg
Tel.: 040 6377-5338
Fax: 040 6377-2231
info@cev.de

Alles auf einen Blick



Haben wir Ihnen Appetit gemacht?
 Diese Publikation steht im Internet
 zur Verfügung und kann auch als ge-
 druckte Version angefordert werden.

*Have we whetted your appetite?
 This publication can be accessed on
 the Internet and it is also available
 in printed form on request.*

www.edeka-gruppe.de/expansion

Impressum

Verantwortlich:

EDEKA ZENTRALE AG & Co. KG,
 Unternehmenskommunikation

Redaktion:

Andrea Ebert, Martina Meyer

Kontakt:

EDEKA Zentrale AG
 Geschäftsbereich EBK
 Cornelia Götz

Mexikoring 33 · 22297 Hamburg
 Tel.: 040 6377-2237 · Fax: 040 6377-4760
 E-Mail: cornelia.goetz@edeka.de

Konzept, Gestaltung und Litho:
 GDS Grafik Design Studio GmbH,
 Hamburg



Daten und Fakten zum EDEKA-Verbund*

EDEKA Group – Facts and Figures*

Gesamt-Umsatz 43,5 Mrd. €
Total sales

Gesamt-Anzahl Mitarbeiter 300.000
Total number of employees

Gesamt-Anzahl Auszubildende 17.500
Total number of trainees

Standorte 12.000
Locations

* Geschäftsjahr, gerundet/*fiscal year, round figures: 2010*

Figures are in German style.



www.edeka-gruppe.de/expansion

