



EXPO REAL 2017

EDEKA-Verbund überzeugt mit Nahversorger-Konzepten

- **EDEKA-Verbund investiert im laufenden Jahr bundesweit 1,9 Mrd. Euro**
- **Qualifizierte Nahversorgung und Fachmarktkonzepte im Fokus**
- **EDEKA, Netto Marken-Discount und CEV präsentieren sich in Halle C1, Stand 420**

Hamburg / München, 02.10.2017. Der EDEKA-Verbund setzt seinen erfolgreichen Expansionskurs mit innovativen Nahversorgerkonzepten fort. Passgenaue Lösungen für jeden Standort präsentiert der Verbund auf der Immobilienfachmesse EXPO REAL vom 4. bis 6. Oktober 2017 in München. Im Mittelpunkt steht dabei die Zukunft des stationären Einzelhandels mit qualifizierter Nahversorgung. Das EDEKA-Erfolgsmodell basiert auf wohnortnahen Standorten in der Stadt und auf dem Land, die von selbstständigen Kaufleuten individuell geführt werden und so eine optimale Ausrichtung an die regionalen Verbraucherwünsche gewährleisten. Für die Zukunft plant der EDEKA-Verbund, seine Nahversorger-Strategie um weitere attraktive Fachmarktkonzepte, etwa im Drogeriebereich, zu ergänzen. Neben EDEKA stellen auch Netto Marken-Discount und die CEV Handelsimmobilien GmbH ihre Konzepte am Gemeinschaftsstand in Halle C1, 420 vor.

Der EDEKA-Verbund investiert im laufenden Jahr bundesweit rund 1,9 Mrd. Euro in die Entwicklung seiner Handelsinfrastruktur. Auch in diesem Jahr informieren die Expansionsexperten aus dem EDEKA-Verbund Vertreter von Kommunen, Bauträger und Objektentwickler auf der EXPO REAL über maßgeschneiderte Modelle für den Einzelhandel. Zudem hat das Fachpublikum die Möglichkeit, eigene Projekte vorzustellen.

EDEKA überzeugt mit qualifizierter Nahversorgung

Frische, Service und Qualität zeichnen das Angebot von EDEKA aus. Als Vollsortimenter bieten die EDEKA-Super- und Verbrauchermärkte einen Mix aus Marken und Eigenmarken, ökologisch erzeugten und regionalen Produkten. Besonders heben sie sich durch Bedientheken für Fleisch, Wurst, Käse oder Fisch hervor. Damit das Sortiment stets den lokalen und regionalen Kundenwünschen



entspricht, können die selbstständigen EDEKA-Kaufleute das Angebot in ihren Märkten individuell gestalten. Um die vielfältigen Sortimente und Services optimal zu präsentieren, setzt EDEKA bei der Erschließung neuer Standorte bevorzugt auf Verkaufsflächen ab 1.500 Quadratmetern. In hochverdichteten Gegenden können aber auch kleinere Flächen eine attraktive Lösung sein.

Netto Marken-Discount punktet durch die große Auswahl im Sortiment

Auch Netto Marken-Discount punktet mit innovativen Expansionskonzepten. Mit über 4.000 Artikeln bietet Netto die größte Auswahl im deutschen Discount-Segment. Lebensmittel aus der Region haben dabei einen hohen Stellenwert. Die modernen Marktkonzepte setzen auf ressourcenschonende Technik, geringen Landverbrauch und durchdachte Energienutzung. Als verantwortungsvoller Partner orientiert sich auch Netto an zukunftsweisenden Baustandards wie den Green Building & DGNB Vorgaben. Im Zuge der fortwährenden Expansion werden kontinuierlich neue Verkaufsflächen mit einer Größe von 800 bis 1.200 Quadratmetern gesucht.

Die CEV ist ein starker Partner für umfassendes Immobilienmanagement

Die CEV Handelsimmobilien GmbH bietet das gesamte Spektrum im Bereich des Immobilienmanagements von Handelsimmobilien. Im Fokus steht dabei immer der Aspekt der Nachhaltigkeit. Angefangen bei Shoppingcentern, Fachmarktzentren oder solitär gelegenen Vollsortimentern über die Discounter des EDEKA-Verbands bis hin zu namhaften Fremdeigentümern betreut die CEV deutschlandweit mehr als 2.300 Assets. Zudem erwirbt die CEV Supermarkt- und Discounter-Portfolien, managt Shoppingcenter und realisiert zahlreiche Bauprojekte.

EDEKA – Deutschlands erfolgreichste Unternehmer-Initiative

Das Profil des mittelständisch und genossenschaftlich geprägten EDEKA-Verbands basiert auf dem erfolgreichen Zusammenspiel dreier Stufen: Bundesweit verleihen rund 4.000 selbstständige Kaufleute EDEKA ein Gesicht. Sie übernehmen auf Einzelhandelsebene die Rolle des Nahversorgers, der für Lebensmittelqualität und Genuss steht. Unterstützt werden sie von sieben regionalen Großhandelsbetrieben, die täglich frische Ware in die EDEKA-Märkte liefern und darüber hinaus von Vertriebs- bis zu Expansionsthemen an ihrer Seite stehen. Die Koordination der EDEKA-Strategie erfolgt in der Hamburger EDEKA-Zentrale. Sie steuert das nationale Warengeschäft ebenso wie die erfolgreiche Kampagne „Wir ♥ Lebensmittel“. Von hier erfolgen die Impulse zur Realisierung verbundübergreifender Ziele wie beispielsweise dem Schaffen durchgängiger IT-Strukturen oder zur Entwicklung zeitgemäßer Personalentwicklungs- und Qualifizierungskonzepte für den Einzelhandel. Mit dem Tochterunternehmen Netto Marken-Discount setzt sie darüber hinaus erfolgreiche Akzente im Discountgeschäft und rundet so das breite Leistungsspektrum des Unternehmensverbands ab. EDEKA erzielte 2016 mit mehr als 11.200 Märkten und 351.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von 49,6 Mrd. Euro. Mit rund 16.600 Auszubildenden ist EDEKA einer der führenden Ausbilder in Deutschland.