



**Menschen. Märkte. Perspektiven.**  
People. Markets. Outlook.

Wir ♥ Lebensmittel.





# Auf den STANDORT kommt es an.

Der digitale Wandel verändert das Verbraucherverhalten und damit auch den stationären Einzelhandel: Dort, wo der Handel das Stadtbild prägt, entstehen besondere Herausforderungen für Städte und Gemeinden. Angesichts dieser Entwicklung testet und bietet EDEKA zukunftsorientierte Lösungen sowohl für die Städte als auch für den ländlichen Raum. Im Fokus stehen hier die Konzepte der „Qualifizierten Nahversorgung“ mit Märkten ab einer Verkaufsfläche von 1.500 m<sup>2</sup> in integrierten Lagen sowie sogenannte „Versorgungsknoten“ für den ländlichen Raum: Ein derartiger Knotenpunkt kann je nach interkommunalen Gesichtspunkten in einer der Kommunen oder an einer geeigneten Schnittstelle platziert werden.

Als einer der führenden Nahversorger Deutschlands bietet der EDEKA-Verband nicht nur exzellente Bonität, sondern auch 10.859 Märkte, die in der Regel von einem unserer rund 3.200 selbstständigen Kaufleute geführt werden. Im Geschäftsjahr 2024 erzielte EDEKA einen Umsatz von 75,3 Mrd. Euro mit 413.000 Mitarbeiter:innen und rund 19.240 Auszubildenden. Tendenz: steigend.



## The three things that matter most are location, location and location.

Digital change is influencing consumer behaviour and therefore also has an impact on stationary retail trade: wherever it shapes the appearance of a town or a cityscape, this gives rise to special challenges for cities and communities. In view of this trend, EDEKA tests and offers forward-looking solutions both for cities and rural areas. The focus here is on concepts for “qualified local food supply” via stores with retail floor space starting at 1,500 m<sup>2</sup> in integrated locations as well as so-called “supply hubs” for rural areas. A hub of this kind, depending on prevailing inter-community aspects, can be positioned in one of the communities or at a suitable interface between them.

As one of Germany’s leading local suppliers, not only does the EDEKA Group have an excellent credit standing; we also have around 10,859 stores generally run by one of our independent retailers, of whom there are some 3,200. In fiscal 2024, EDEKA and its workforce of 413,000 employees and about 19,240 trainees generated 75.3 billion euros in turnover. And the tendency is rising.



# Die EDEKA-Regionalgesellschaften

## The Regional Companies







Wir sind an langfristigen Mietverträgen interessiert oder realisieren neue Objekte für unseren eigenen Immobilienbestand – als einer der führenden deutschen Lebensmittel-Einzelhändler selbstverständlich mit einer exzellenten Bonität und immer mit dem Ziel, für Generationen von EDEKA-Händl:innen Existenz und Erfolg zu sichern.

We are interested in taking out long-term leases or in building new properties for our own real estate portfolio. As one of Germany's leading food retailers with an excellent credit standing, and driven by our aim to secure the livelihood of EDEKA retailers for generations to come.





# KONZEPTE mit Herz haben beste Aussichten.

CONCEPTS designed with a heart have the best prospects.



## NAHVERSORGUNG LIEGT UNS AM HERZEN – IN STADT UND LAND.

Durch den Wandel der Versorgungsstrukturen entstehen sowohl in den Städten als auch im ländlichen Raum neue Herausforderungen bei der Sicherstellung eines attraktiven und nachhaltigen Einzelhandels- und Dienstleistungsangebots. Die Bedürfnisse der Verbraucher:innen sind dabei unverändert: Sie wünschen sich gut zu erreichende Märkte mit einem breiten und tiefen Sortiment, vielfältigen Frische-Abteilungen sowie attraktiven Serviceangeboten. Mit viel Erfahrung, Fingerspitzengefühl und Weitsicht gehen unsere Expansionsexpert:innen auf diese Wünsche ein und realisieren Konzepte, die eine hochwertige und nachhaltige Versorgung sicherstellen.

Im Fokus stehen dabei drei Ansätze:

- Das Konzept der **„Qualifizierten Nahversorgung“** ist das besondere Erfolgsmodell von EDEKA: Diese Märkte mit einer Verkaufsfläche ab 1.500 m<sup>2</sup> bieten den Kund:innen eine vollumfängliche Versorgung. Für die Bevorratung müssen keine weiten Wege mit dem Auto zurückgelegt werden. Das Konzept eignet sich insbesondere in verdichteten Räumen.
- Im ländlichen Raum setzen wir auf eine vernetzte Betrachtung der Kommunen: Im Rahmen einer interkommunalen Abstimmung werden so genannte **„ländliche Versorgungsknoten“** festgelegt, an denen ein hochwertiger Lebensmittel-vollversorger mit mindestens 1.500 Quadratmeter Verkaufsfläche entsteht und dann der Bevölkerung die Einkaufswege erheblich verkürzt.
- Bei Standorten in **„Hochfrequenzlagen“** entwickeln wir Märkte mit einem hohen Convenience- und Frischeanteil. Somit kommen wir auch auf kleineren Flächen den Bedürfnissen der Verbraucher:innen optimal nach.

## LOCAL GROCERY SUPPLY HAS TOP PRIORITY FOR US – IN METROPOLITAN AND RURAL AREAS.

The change in supply structures gives rise to fresh challenges, both in cities and rural districts, in ensuring an attractive and sustainable retail product and service offering. The needs of consumers in this context remain unchanged: they wish for stores that are easy to reach and have wide and in-depth assortments, diverse fresh produce departments as well as attractive services on offer. Our expansion experts respond to these wishes with their wealth of experience and the right feeling and vision, realising concepts to ensure a top-quality and sustainable grocery supply.

The focus in this regard is on three approaches:

- The concept of **“qualified local supply”** is EDEKA's special success model: these stores with a retail floor space from 1,500 m<sup>2</sup> provide customers with full-scale supply. And customers do not need to travel great distances by car for their shopping. This concept is particularly suitable in densely populated areas.
- In rural regions, we rely on a networked perception of local communities: within the scope of intercommunity coordination, so-called **“rural supply hubs”** are defined at which a top-quality, full-range retail grocery outlets are established with a retail floor space of at least 1,500 m<sup>2</sup>, enabling the population to benefit from substantially shorter shopping trips.
- In what are known as **“high-frequency locations”**, we develop stores with a high proportion of convenience articles and fresh produce. Accordingly, we ideally meet the needs of consumers also in smaller floor spaces.





## IN ANSPRUCHSVOLLEN STANDORTEN SEHEN WIR GROSSES POTENZIAL.

Die Expert:innen der EDEKA-Expansion verstehen ihr Metier – im analytischen wie im operativen Bereich. Unsere über 200 Fachleute sind bundesweit in der Standortentwicklung, Akquisition und Realisierung tätig: konzentrierte Kompetenz für heute und morgen. Schon die konzeptionelle Phase entscheidet über die erfolgreiche Realisierung eines Projekts. Hier bietet die EDEKA-Expansionsabteilung für ihre Partner:innen entscheidende Vorteile wie breit gefächertes Know-how, innovative Technologien und langjährige Erfahrung, auch im Umgang mit anspruchsvollen Standorten.

Innerhalb kürzester Zeit kommen wir zu qualifizierten Standortbewertungen – für Anbieter:innen und Investor:innen ein klarer Pluspunkt. Außerdem liegt die Planungsverantwortung in den Regionalgesellschaften. Sie alle haben ausgezeichnete Kontakte zu kommunalen Entscheider:innen, beteiligen sich engagiert und versiert an den Planungskonzepten, kennen die Genehmigungsverfahren und können so Abläufe erheblich beschleunigen. Dazu kommen die Bereitschaft und Fähigkeit, variabel auf die Vorstellungen von Kommunen und Bauträgern einzugehen.

## Weitblick und KOMPETENZ.

## Foresight and competence.

### WE SEE GREAT POTENTIAL IN CHALLENGING LOCATIONS.

The expansion specialists at EDEKA know their business – both in analytical and in operational terms. More than 200 experts are working throughout Germany on location development, acquisition and concept implementation: concentrated competence, for today and tomorrow. Whether a project can be realised successfully is determined as early as the conceptual phase: this is where EDEKA's expansion department has decisive benefits to offer its partners, such as widespread know-how, innovative technologies and many years' experience, also in dealing with sophisticated locations.

We can provide sound location assessments within a very short time – a definite advantage for providers and investors alike. Just as importantly, the responsibility for planning rests with the regional companies. These regional companies all maintain excellent contacts with decision-makers at community and municipal levels, they contribute their resources and their know-how during the conceptual planning stage, and they are well versed in handling planning approval processes, which can speed things up considerably. Added to this are a readiness and the ability to be flexible in accommodating the wishes of communities and property developers.











# ERFAHRUNG kann sich sehen lassen.

## Experience second to none.

### VORAUSSCHAUEND HANDELN.

Durchschnittlich eröffnet EDEKA mehr als 200 Märkte pro Jahr, überwiegend mit selbstständigen Kaufleuten, von der Nordsee bis zu den Alpen. Dabei entwickeln und realisieren wir aus Überzeugung auf lange Sicht. Schließlich wollen wir nachhaltig erfolgreich expandieren und Standorte über Generationen engagierter Kaufleute betreiben.

In der Praxis machen bestehende Bauleistungsverzeichnisse für die unterschiedlichen Vertriebstypen Projekte zu kalkulierbaren Größen – ohne jedoch individuelle Wege auszuschießen. Durch bevorzugte Zusammenarbeit mit örtlichen Handwerker:innen, Dienstleister:innen und Produzent:innen wird die Infrastruktur einer Region gestärkt und Kaufkraft gebunden. Besteht für einen Standort durch weitsichtige Bauleitplanung Investitionssicherheit, passen wir uns gern den Wünschen von kommunalen Entscheidungsträger:innen an bzw. gehen auch selbst als Investor ins wirtschaftliche Risiko.

### ACTING WITH FORESIGHT.

EDEKA launches more than 200 new stores a year on average. These are mostly operated by independent retailers, and cover an area from the North Sea to the Alps. We only develop and implement sustainable, long-term projects on principle. Our aim, after all, is a successful and sustainable expansion through the establishment of locations that will be operated by generation after generation of successful retailers. In practice, existing building performance criteria for the various distribution models facilitate transparent calculation scales for each project – yet without precluding the possibility of finding individual solutions. Giving preferential status to local tradesmen, service providers and manufacturers strengthens a region's infrastructure and boosts local purchasing power. Where a location offers investment security thanks to farsighted land-use planning guidelines, we are ready and willing to adapt our concepts to the wishes of municipal authorities or investors, even going as far as assuming commercial risks in the role of investor ourselves.



Mit unterschiedlichen Vertriebsformaten, qualifizierten Standortbewertungen und standortangepasster, individueller Architektur ist EDEKA ein attraktiver Partner für Städte, Gemeinden, Bauträger und Investoren.

The ability to offer a range of different distribution models, sound location assessments and location-specific, individual architecture makes EDEKA an attractive partner for cities, municipalities, property developers and investors.





## WIR ENTWICKELN STANDORTE MIT HERZ.

All unsere neuen Standorte basieren auf zukunftsorientierten Konzepten und Umsetzungen. In unseren Immobilien schlägt

- ... ein Herz für die Umwelt: Klimaschutz wird bei uns großgeschrieben. Dazu gehört eine energetisch orientierte Bauweise, bei der Kriterien wie optimale Dämmung, Wärmerückgewinnung sowie der Einsatz alternativer Energien von vorneherein mitgedacht werden. Auch auf die Partnerschaft mit Erzeuger:innen aus der Region legen wir großen Wert.
- ... ein Herz für die Menschen: Wir orientieren uns an den Menschen vor Ort und ihren Bedürfnissen. Und zwar ganz individuell für jeden Standort und jede Region. In unseren weitgehend barrierefreien Märkten mit vielen Service-Angeboten fühlt sich jeder willkommen – von der jungen Familie bis hin zum „Best Ager“.
- ... ein Herz für die Zukunft: Jeder Standort ist bei uns in guten Händen. Nämlich in den Händen unserer selbstständigen Familienunternehmen. EDEKA ist ein genossenschaftlicher Verbund. Unsere Kaufleute denken nicht zuerst ans nächste Quartal, sondern an die nächste Generation. Und sie engagieren sich auf vielfältige Weise für das Zusammenleben in ihren Gemeinden.



## NACHHALTIGKEIT

im Fokus.

Concentrating on sustainability.



## WE DEVELOP LOCATIONS WITH HEART AND SOUL.

All our new locations are based on future-oriented concepts and implementations. A heart beats in our properties:

- a heart for the environment: climate protection is writ large in our organisation. This includes energy-oriented construction methods, with optimum insulation, heat recovery as well as the deployment of alternative energy sources being planned from the very beginning. We also assign a great deal of importance to our partnership with regional producers.
- a heart for the people: We rely for guidance on the local inhabitants and their needs, namely quite individually for each location and region. Everyone feels welcome at our largely barrier-free stores with numerous service offerings – from young families all the way through to “best agers”.
- a heart for the future: each location is in good hands in our organisation, namely in the hands of our independent, family enterprises. EDEKA is a co-operative group. Our retailers do not think first of all of the next quarter, but of the next generation. And they commit themselves in many and various ways for the benefit of their communities.





Gesellschaftliche und politische Ziele, aber auch Verbrauchervünsche unterliegen einem ständigen Wandel. Zunehmend gewinnt der Klimaschutz an Relevanz. Qualifizierte Nahversorgung kann dazu einen wichtigen Beitrag leisten, reduziert sie doch Lärm, Verkehrsaufkommen und Emissionen. Auch die Partnerschaft mit lokalen und regionalen Erzeuger:innen sorgt für kurze Transportwege und stärkt die lokale Infrastruktur.

Societal and political objectives as well as consumer preferences are in a constant state of flux. Climate protection is becoming increasingly relevant these days. Providing high-quality local supply can make an important contribution here, by reducing noise, traffic and overall emissions. The partnership with local and regional producers also ensures short transport routes and reinforces the local infrastructure.



# Hinter dem Horizont geht es weiter.

There is more activity beyond the horizon.



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

In der nördlichsten Region zwischen Nord- und Ostsee weht immer eine frische Brise – auch in der Expansion. Ob in der Metropolregion Hamburg oder in den ländlichen Gebieten, EDEKA Nord hält seit Jahren die Spitzenposition im Absatzgebiet und wächst weiter. Rund 91 % des Umsatzes machen unsere selbstständigen Kaufleute. Gerade in dieser Region mit den Urlaubsküsten und -inseln sind Erfahrung und Kreativität des Unternehmers Erfolgsgaranten. Traditionell setzt EDEKA Nord im Sortiment nicht nur auf regionale Produkte, sondern auch auf lokale Erzeugnisse – eine Verbundenheit zu Land und Leuten, die sich auch in der Expansion zeigt.

#### Daten und Fakten\*

Gesamtumsatz	4,073 Mio. €
Gesamtverkaufsfläche	824.200 m <sup>2</sup>
Gesamtanzahl Märkte	608

\*Geschäftsjahr: 2024

There's always a stiff breeze blowing across the northern-most region between the North Sea and the Baltic Sea – and that also goes for expansion. In the Hamburg metropolitan region as well as in the rural districts, EDEKA North has been the leading retailer in this regional market for years, and it continues to grow. Approximately 91 % of turnover is generated by independent retailers. It is in this region especially – with its holidaying coasts and islands – where entrepreneurial experience and creativity guarantee success. It's one of the traditions of EDEKA North that we stock not only regional products in our range, we also feature local produce. We have a bond with the land and its people, and this is also evident in our expansion strategy.

#### Facts and figures\*

Total sales	€ 4.073 bn
Total sales area	824,200 m <sup>2</sup>
Total number of stores	608

\*fiscal year: 2024

Butter bei  
die Fische.

#### Kontakt / Contact

EHG Nord mbH  
Geschäftsbereich Expansion  
Rainer Wülbern  
Gadelander Straße 120  
24539 Neumünster  
Tel.: 04321 985-425  
rainer.wuelbern@edeka.de





# Beste Aussichten quer durchs Land.

Top prospects across the country.

Die umsatzstärkste der sieben Regionalgesellschaften reicht quer durchs Land von der Nordseeküste und unserem Nachbarn, den Niederlanden, bis zur polnischen Grenze. Jährlich eröffnet die EDEKA Minden-Hannover rund 60.000 m<sup>2</sup> neue Verkaufsfläche und gilt damit als das expansivste Unternehmen der Lebensmittelbranche im Absatzgebiet. Als einer der größten Arbeitgeber und Ausbilder im Gebiet übernehmen wir zugleich eine hohe soziale Verantwortung und wirken strukturstärkend. Ein Schwerpunkt des Wachstums liegt in der qualifizierten Nahversorgung an Standorten mit etwa 2.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche vor allem in einwohnerstarken Citylagen. Diese stehen in der Regel unter der Leitung selbstständiger Kaufleute im gesamten Absatzgebiet. Wir sind sowohl an der Realisierung neuer Standorte als auch an der Übernahme bestehender Objekte interessiert.

## Daten und Fakten\*

Gesamtumsatz	12,2 Mrd. €
Gesamtverkaufsfläche	2,05 Mio. m <sup>2</sup>
Gesamtanzahl Märkte	1.466

\*Geschäftsjahr: 2024

Of the seven regional companies, the one with the highest turnover stretches right across the country, from the North Sea coast and The Netherlands right through to the border with Poland. Each year, EDEKA Minden-Hannover opens some 60,000 m<sup>2</sup> in new retail floor space, making it the most expansionary enterprise in the food sector within its sales territory. As one of the region's biggest providers of jobs and traineeships, we also shoulder a high level of social responsibility, and reinforce local economic structures. A key focus of growth lies on qualified local supply at locations with about 2,000 m<sup>2</sup> of sales area especially in densely populated city locations. As a rule, these are managed by independent retailers in the entire sales territory. We're interested in both the construction of new stores as well as the acquisition of existing properties.

## Facts and figures\*

Total sales	€ 12.2 bn
Total sales area	2.05 m. m <sup>2</sup>
Total number of stores	1,466

\*fiscal year: 2024

## Kontakt / Contact

EDEKA-MIHA  
Immobilien-Service GmbH  
Geschäftsbereich Expansion  
Niklas Daser  
Wittelsbacherallee 61  
32427 Minden  
Mobil: 0151 18844431  
niklas.daser@minden.edeka.de



Große Teile Niedersachsens,  
Sachsen-Anhalt,  
Berlin-Brandenburg,  
Bremen,  
Teile Nordrhein-Westfalens

Mit Köpfchen  
an die Spitze.





# Mit Erfahrung in der Region.

Right at home in the region.



**Nordrhein-Westfalen,  
Teile von Niedersachsen,  
Teile von Rheinland-Pfalz**

Ob Ruhrpott, Metropolen-Region oder Naherholungsgebiete: Die Region Rhein-Ruhr ist spannend und vielseitig - genauso wie die Menschen, die dort leben. Unsere Märkte, die zu über 80 Prozent von selbstständigen Kaufleuten geführt werden, sind hier fest verwurzelt. Im Absatzgebiet der Regionalgesellschaft EDEKA Rhein-Ruhr, das den größten Teil von Nordrhein-Westfalen sowie Teile von Niedersachsen und Rheinland-Pfalz umfasst, versorgen wir täglich mehr als 1 Mio. Menschen mit Lebensmitteln. Als zuverlässiger und erfahrener Partner sind wir immer auf der Suche nach frischen Standorten für alle Vertriebschienen (EDEKA, Marktkauf, trinkgut), um innovative und moderne Einkaufserlebnisse zu schaffen.

#### Daten und Fakten Rhein-Ruhr Konzern\*

Gesamtumsatz	6,5 Mrd. €
Gesamtverkaufsfläche	1,263 Mio. m²
Gesamtanzahl Märkte	949

\*Geschäftsjahr: 2024

Be it the Ruhr region, metropolitan conurbations or greenbelt recreation areas: the Rhine-Ruhr region is exciting and diverse – just like the people who live there. The EDEKA Rhine-Ruhr stores, more than 80 per cent of which are run by independent retailers, are firmly rooted here. In the sales territory of the Rhine-Ruhr regional company, which covers most of North Rhine-Westphalia as well as parts of Lower Saxony and Rhineland-Palatinate, we provide food for more than 1 million people every day. As a reliable and experienced partner, we are always looking for fresh locations for all sales channels (EDEKA, Marktkauf, trinkgut) to create innovative and modern shopping experiences.

#### Facts and figures Rhein-Ruhr Group\*

Total sales	€ 6.5 bn
Total sales area	1.263 m. m²
Total number of stores	949

\*fiscal year: 2024

#### Kontakt / Contact

EDEKA Rhein-Ruhr Stiftung & Co. KG  
Abteilung Standortentwicklung  
und Expansion  
Peter Meis  
Edekaplatz 1  
47445 Moers  
Tel.: 02841 209-2566  
peter.meis@edeka.de





# Erfolg im Mittelpunkt.

## In the middle of success.

Das geografische Zentrum Deutschlands, so lässt sich die Region Hessenring mit dem Bundesland Hessen und Teilen angrenzender Bundesländer beschreiben. Die hohe Akzeptanz unserer Lebensmittel-Vollsortimenter bei den Verbraucher:innen hat uns die Marktführerschaft im Absatzgebiet erreichen lassen. Wir expandieren kontinuierlich in der gesamten ländlich strukturierten Region, vornehmlich mit dem selbstständigen Einzelhandel. Flächen ab 1.200 m<sup>2</sup> kommen dabei den aktuellen Kundenansprüchen am nächsten.

### Daten und Fakten\*

Gesamtumsatz	2,8 Mrd. €
Gesamtverkaufsfläche	736.000 m <sup>2</sup>
Gesamtanzahl Märkte	474

\*Geschäftsjahr: 2024



The geographical centre of Germany, that is one way to describe the Hessenring region, covering the federal state of Hesse and also parts of the neighbouring states. The high acceptance of our stores offering the full range of food products among consumers has allowed us to become the market leader in this sales territory. We are continually expanding throughout this mainly rural region, and we are doing so predominantly through our independent retailer model. Customers' needs are best met here with retail spaces measuring 1,200 m<sup>2</sup> or more.

### Facts and figures\*

Total sales	€ 2.8 bn
Total sales area	736,000 m <sup>2</sup>
Total number of stores	474

\*fiscal year: 2024

*Bodenständig.  
Regional.*

### Kontakt / Contact

EDEKA Handelsgesellschaft  
Hessenring mbH  
Standortentwicklung und Expansion  
Thomas Rathke  
Unter dem Schöneberg 20  
34212 Melsungen  
Tel.: 05661/72-167  
thomas.rathke@edeka.de



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





# Unsere Vielfalt ist einzigartig. Our diversity is unique.



Sachsen, Südthüringen,  
Nordbayern,  
nordöstliches  
Baden-Württemberg

Klöße, Rostbratwürste oder Quarkkeulchen, in dieser Region überzeugen nicht nur kulinarische Spezialitäten, sondern auch das kontinuierliche Wachstum. Als größter Nahversorger im Gebiet realisieren wir individuelle und innovative Märkte der Vertriebsketten EDEKA und E center mit besonderem Fokus auf unsere Ballungsräume Nürnberg, Leipzig und Dresden. Die Zusammenarbeit mit regionalen Bauunternehmen, die sicheren Arbeitsplätze, die Kooperation mit Erzeuger:innen und Produzent:innen aus der Region, all dies führt zu einer hohen Akzeptanz vor Ort und wirkt sich positiv auf die Standorte aus.

## Daten und Fakten\*

Gesamtumsatz	5,35 Mrd. € (inkl. SEH)
Gesamtverkaufsfläche	998.795 m²
Gesamtanzahl Märkte	842

\*Geschäftsjahr: 2024

Compelling features of this region are culinary treats like dumplings, grilled bratwurst or Quarkkeulchen (a cottage cheese delicacy), but so is its continual growth. As the region's biggest local supplier, we are creating highly individual and innovative stores for the EDEKA and E center distribution channels. Our special focus here is on the population centres of Nuremberg, Leipzig and Dresden. The collaboration with regional construction companies and property developers, the secure jobs, and the cooperation with producers based in the region – all these factors contribute to a high level of acceptance among local customers, and this also has a positive effect on the locations themselves.

## Facts and figures\*

Total sales	€ 5.35 bn (incl. SEH)
Total sales area	998,795 m²
Total number of stores	842

\*fiscal year: 2024



## Kontakt / Contact

EDEKA Grundstücksgesellschaft  
Nordbayern-Sachsen-Thüringen  
Geschäftsbereichsleiter Expansion  
und Immobilienmanagement  
Toni Kunze  
Edekastraße 3  
97228 Rottendorf  
Tel.: 09302 28-221  
expansion-nst@edeka.de



# Schmankerl in Sicht.

A special treat up ahead.

Unser erklärtes Ziel: den Menschen in Stadt und Land eine qualifizierte Nahversorgung zu bieten. Der Expansionsschwerpunkt liegt bevorzugt auf Flächen von 1.200 bis 1.500 m<sup>2</sup>, aber auch in kleineren Flächen sehen wir Potenzial. Unser Absatzgebiet sind die Metropolregion München sowie die Oberzentren Augsburg, Ingolstadt und Regensburg und die ländlichen Gebiete Ober- und Niederbayerns, der Oberpfalz, Schwabens und das Allgäu. In der Vergangenheit öffneten rund 40 neue Märkte pro Jahr ihre Pforten, ein Tempo, das gehalten werden soll, natürlich immer unter Berücksichtigung ressourcenschonender Technologien. Als Marktführer im Absatzgebiet sind wir geschätzter und größter Partner für lokale und regionale Produkte, wodurch wir die wirtschaftliche Entwicklung der Region fördern und gleichzeitig durch kurze, sinnvolle Transportwege einen Beitrag zum Umweltschutz leisten. Auch in der Projektrealisierung arbeiten wir bevorzugt mit lokalen Unternehmen zusammen, was für Kommunen, Investor:innen und Grundstückseigentümer:innen interessant ist.

## Daten und Fakten\*

Gesamtumsatz	4,82 Mrd. €
Gesamtverkaufsfläche	ca. 1,16 Mio. m <sup>2</sup>
Gesamtanzahl Märkte	1.100

\*Geschäftsjahr: 2024

We've made it our mission to provide people living in both rural and urban areas access to high-quality grocery stores that are close to home. Our preference is to expand by opening stores in the 1,200 to 1,500 m<sup>2</sup> range, but we also see opportunities for smaller stores. Our sales area includes the Munich metropolitan region, the regional centers of Augsburg, Ingolstadt, and Regensburg, and the rural regions of Upper and Lower Bavaria, Upper Palatinate, Swabia, and the Allgäu.

The rate of new store openings has historically been around 40 per year. We intend to maintain that pace while employing technologies that ensure an efficient use of resources. As the market leader in this region, we are the largest partner for local and regional products and highly valued for our role in strengthening the region's economic development. Thanks to the resulting short supply routes, this focus on local products also helps to protect the environment. When we build our stores, we give preference to local businesses, which appeals to municipalities, investors, and property owners alike.

## Facts and figures\*

Total sales	€ 4.82 bn
Total sales area	approx. 1.16 m. m <sup>2</sup>
Total number of stores	1,100

\*fiscal year: 2024



Pack ma's!



**Oberbayern,  
Niederbayern,  
Schwaben,  
Allgäu, Oberpfalz**



## Kontakt / Contact

EDEKA Südbayern  
Handels Stiftung & Co. KG  
Geschäftsbereich Expansion  
Michael Losert  
Ingolstädter Straße 120  
85080 Gaimersheim



# Handel(n) mit Verantwortung

Acting (and trading) responsibly

In unserem Vertriebsgebiet, das sich über Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, das Saarland sowie Teile Hessens und Bayerns erstreckt, verfolgen wir kontinuierlich das Ziel der flächendeckenden Expansion. Mit unseren Verbrauchermärkten tragen wir nachhaltig zur qualifizierten Nahversorgung und damit zur Stärkung der Gemeinden und Stadtteile bei. Jedes Jahr gehen rund 40 neue Märkte an den Start – insbesondere EDEKA-Märkte und E center. Dabei handelt es sich um Vollsortimenter mit großer Sortimentsvielfalt sowie Bedientheken für Fleisch, Wurst, Käse, Fisch, Feinkost und Backwaren. Die Mehrzahl unserer Märkte wird von selbstständigen Kaufleuten betrieben, die ihr Angebot optimal auf die jeweiligen lokalen Kundenwünsche ausrichten können. Deutlicher Schwerpunkt im Sortiment: regionale Produkte. Wir kooperieren mit über 1.500 Erzeuger- und Verarbeitungsbetrieben in der Region für unsere Regionalmarke „Unsere Heimat – echt & gut“. Das schafft und bindet Kaufkraft vor Ort, sichert Arbeitsplätze und schont die Umwelt. Nachhaltigkeit ist in vielfacher Weise fest in der EDEKA Südwest-Unternehmensstrategie verankert.

## Daten und Fakten\*

Gesamtumsatz	10,7 Mrd. €
Gesamtverkaufsfläche	1,645 Mio. m²
Gesamtanzahl Märkte	1.116

\*Geschäftsjahr: 2024



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

Within our sales territory, which extends to include Baden-Württemberg, Rhineland-Palatinate, the Saarland region as well as parts of Hesse and Bavaria, we continually pursue our objective of region-wide expansion. Our stores make a sustainable contribution towards a qualified local food supply and thus to reinforcing the communities and urban districts. Each year some 40 new stores are opened – in particular, EDEKA stores and E centres. These are full-range providers featuring a wide variety of assortments as well as service counters for meat and cold cuts, sausages, fresh fish, cheese, delicatessen and bakery products. Most of our stores are run by independent retailers who are able to adapt their offerings ideally to their respective local customers' wishes. There is a focus on regional products.

We cooperate with more than 1,500 producers and processing operations in the region for our regional brand "Unsere Heimat – echt & gut" ("Our homeland – genuine & good"). This creates and ties down local purchasing power, secures jobs and spares the environment. In many and various ways, sustainability is firmly entrenched in EDEKA's south-western corporate strategy.

## Facts and figures\*

Total sales	€ 10.7 bn
Total sales area	1.645 m. m²
Total number of stores	1,116

\*fiscal year: 2024



## Kontakt / Contact

EDEKA Südwest Stiftung & Co. KG  
Geschäftsbereich Expansion /  
Projektentwicklung Immobilien  
Wolfgang Seiler  
Edekastraße 1  
77656 Offenburg  
Tel.: 0781 502-6346  
wolfgang.seiler@edeka-suedwest.de



# Nachhaltig gut. Sustainably good.

Kaufen, planen, entwickeln, beraten, vermieten, analysieren, steuern, verwalten, koordinieren, verkaufen, revitalisieren und optimieren – als Vollspektrum-Immobiliendienstleister profitieren Sie von unserem umfassenden Einzelhandels-Know-how. Seit 1994 betreuen wir unter anderem Fachmarktzentren und Shoppingcenter für Investoren und Eigentümer sowie zahlreiche Objekte des EDEKA-Verbands. Insgesamt managt die CEV Handelsimmobilien GmbH deutschlandweit mehr als 2.300 Assets. Bei allen Maßnahmen, die wir konzipieren und umsetzen, legen wir einen besonderen Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit. Die bereichsübergreifende und enge Zusammenarbeit unserer Geschäftsbereiche ermöglicht es uns, Sie umfassend zu beraten und Ihre Einzelhandelsimmobilie erfolgreich am Markt zu platzieren.

## Leistungen

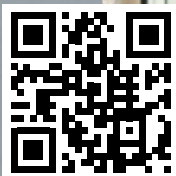
Asset Management	Projektentwicklung
Center Management	Baumanagement
Vermietung	Nachhaltigkeit
Property Management	Facility Management
Transaktionen	

Our comprehensive real estate services help you buy, plan, develop, consult, lease, analyse, control, manage, coordinate, sell, renovate, and upgrade properties – all while benefitting from our extensive retail experience. We have been managing retail parks and shopping centres for investors and owners in addition to numerous properties within the EDEKA Group since 1994. CEV currently manages over 2,300 assets in Germany. We establish a clear focus on sustainability in every project we plan or execute. Our departments work together closely to ensure you receive thorough consultation as we successfully position your retail property on the market.

## Services

Asset management	Project development
Center management	Construction management
Leasing	Sustainability
Property management	Facility management
Transactions	

**Kontakt / Contact**  
CEV Handelsimmobilien GmbH  
Britta Cords  
New-York-Ring 6  
22297 Hamburg  
Tel.: 040 6377-5305  
cords.britta@cev.de







# Die Märkte für morgen, heute ans Netz.

The stores of tomorrow,  
already here today.

## Standortanforderungen Location requirements



Einwohner Einzugsgebiet	ab 4.000
Grundstücksgröße	ab 3.500 m <sup>2</sup>
Verkaufsfläche	ab 800 m <sup>2</sup> **
Parkplätze am Objekt	1 Stellplatz pro 15 m <sup>2</sup> Verkaufsfläche*

Catchment area population	up to 4,000
Area of land	up to 3,500 m <sup>2</sup>
Sales area	up to 800 m <sup>2</sup> **
Parking spaces on site	At least one parking space per 15 m <sup>2</sup> sales space*

\*Bei gemeinsamer Nutzung des Parkbereichs möglichst 1 Stellplatz pro 10 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche

\*Shared parking facilities: if possible, 1 parking space per 10 m<sup>2</sup> of sales floor space

\*\* (In Frequenzlagen) frequency position




Einwohner Einzugsgebiet	ab 15.000
Grundstücksgröße	ab 10.000 m <sup>2</sup>
Verkaufsfläche	ab 2.500 m <sup>2</sup>
Parkplätze am Objekt	1 Stellplatz pro 15 m <sup>2</sup> Verkaufsfläche*

Catchment area population	up to 15,000
Area of land	up to 10,000 m <sup>2</sup>
Sales area	up to 2,500 m <sup>2</sup>
Parking spaces on site	At least one parking space per 15 m <sup>2</sup> sales space*









# Wir sind für Sie da.

## At your service, wherever you may be.



### **1 EDEKA Nord**

EHG Nord mbH  
Geschäftsbereich Expansion  
Rainer Wülbern  
Gadelander Straße 120  
24539 Neumünster  
Tel.: 04321 985-425  
rainer.wuelbern@edeka.de

### **2 EDEKA-MIHA**

Immobilien-Service GmbH  
Geschäftsbereich Expansion  
Niklas Daser  
Wittelsbacherallee 61  
32427 Minden  
Mobil: 0151 18844431  
niklas.daser@minden.edeka.de

### **3 EDEKA Rhein-Ruhr**

Abteilung Standortentwicklung  
und Expansion  
Peter Meis  
Edekaplatz 1  
47445 Moers  
Tel.: 02841 209-2566  
peter.meis@edeka.de

### **4 EDEKA Hessenring**

EDEKA Handelsgesellschaft  
Hessenring mbH  
Standortentwicklung und  
Expansion  
Thomas Rathke  
Unter dem Schöneberg 20  
34212 Melsungen  
Tel.: 05661/72-167  
thomas.rathke@edeka.de

### **5 EDEKA Nordbayern- Sachsen-Thüringen**

EDEKA Grundstücksgesellschaft  
Nordbayern-Sachsen-  
Thüringen mbH  
Geschäftsbereich Expansion  
und Immobilienmanagement  
Toni Kunze  
Edekastraße 3  
97228 Rottendorf  
Tel.: 09302 28-221  
expansion-nst@edeka.de

### **6 EDEKA Südbayern**

EDEKA Südbayern  
Handels Stiftung & Co. KG  
Geschäftsbereich Expansion  
Michael Losert  
Ingolstädter Straße 120  
85080 Gaimersheim  
Tel.: 08458 62-129  
michael.losert@edeka.de

### **7 EDEKA Südwest**

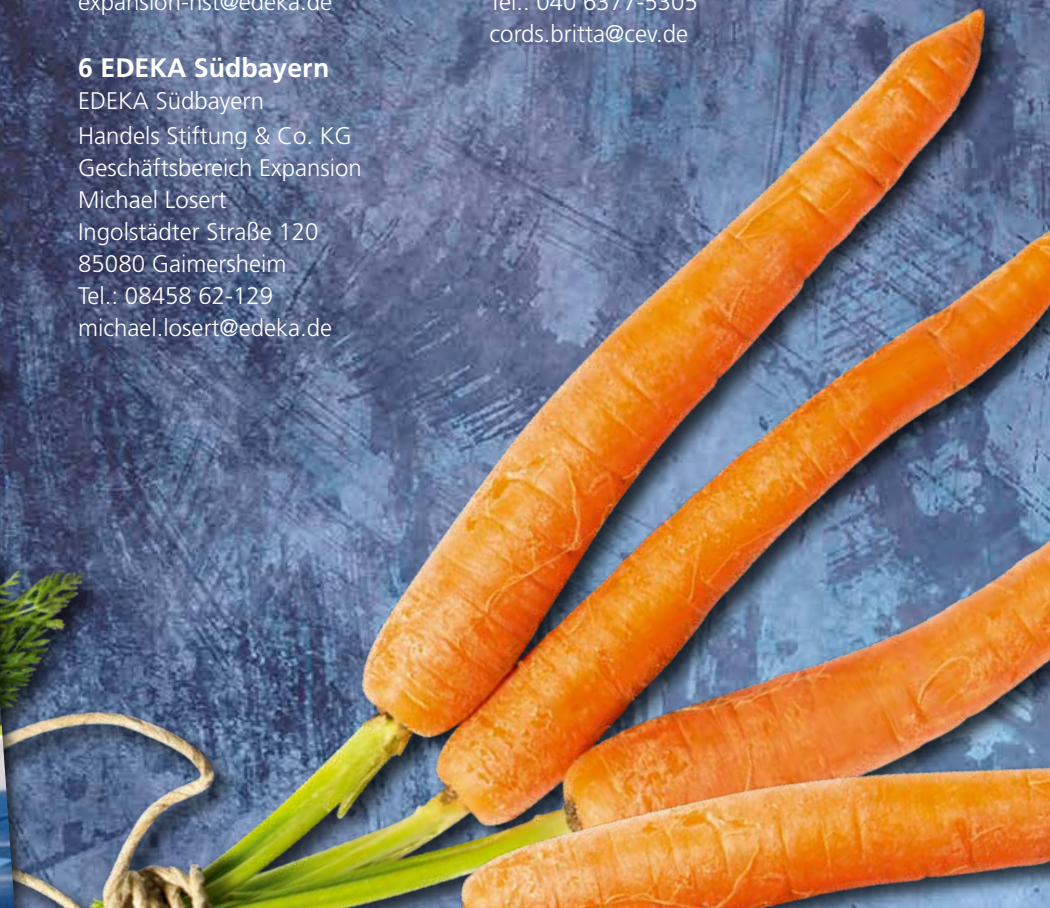
EDEKA Südwest Stiftung & Co. KG  
Geschäftsbereich Expansion /  
Projektentwicklung Immobilien  
Wolfgang Seiler  
Edekastraße 1  
77656 Offenburg  
Tel.: 0781 502-6346  
wolfgang.seiler@edeka-suedwest.de

### **8 EDEKA ZENTRALE Stiftung & Co. KG**

EBK Einzelhandel  
Christian Denda  
New-York-Ring 6  
22297 Hamburg  
Tel.: 040 6377-2719  
christian.denda@edeka.de

### **9 CEV Handelsimmobilien GmbH**

Britta Cords  
New-York-Ring 6  
22297 Hamburg  
Tel.: 040 6377-5305  
cords.britta@cev.de







**IMPRESSUM**  
**Verantwortlich:**  
 EDEKA ZENTRALE Stiftung & Co. KG  
 Unternehmenskommunikation  
**Redaktion:**  
 Gernot Kasel, Martina Meyer  
**Fotonachweis:**  
 EDEKA  
**Kontakt:**  
 EDEKA ZENTRALE Stiftung & Co. KG  
 EBK Einzelhandel  
 Christian Denda  
 New-York-Ring 6  
 22297 Hamburg  
 Tel.: 040 6377-2719  
 E-Mail: christian.denda@edeka.de



expansion.edeka

