

ERFOLGREICH PLANEN, BAUEN UND BETREIBEN.



HANDELN FÜR DEUTSCHLAND.



Dort sein, wo das Leben stattfindet.

Ob in ländlichen Kleinstädten oder belebten Metropolen: Unterschiedliche Vertriebsformate mit kundenorientierten Sortimentsausrichtungen machen für die REWE Group eine Vielzahl von Standorten interessant. Dabei besteht auch mit Blick auf den Gebäudetyp eine hohe Flexibilität: Vom hochmodernen Neubau bis zum denkmalgeschützten Bestand, Stand-Alone oder Mixed-Use ist alles möglich.

Neben dem Mietmodell entwickeln wir unsere Standorte auch gerne selbst durch Erbpacht oder Kauf, im Teil- oder Volleigentum, als auch mit weiteren Fachmärkten oder mehrgeschossig.

Ein großer Fokus liegt ganz unabhängig von Standort und Objekt auf einer nachhaltigen und ressourcenschonenden Umsetzung. Insbesondere bei Neubauten setzt die REWE Group bereits seit Jahren erfolgreich auf das Green-Building-Konzept. Auch die Vertriebskonzepte zeichnen sich durch einen hohen Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit aus, welcher von den Kunden sehr honoriert wird.

Die REWE Group ist an langfristigen Geschäftsbeziehungen interessiert und wird von Investoren, Vermietern und Partnern als zuverlässiger, innovationsstarker und krisensicherer Partner geschätzt. Als starke, genossenschaftliche Unternehmensgruppe stehen wir stets zu unserem Wort – und das seit 1927!

Stephan Koof
Geschäftsführer
Immobilien / Expansion
Handel Deutschland

REWE

REWE Standortflexibilität

Mit einem Umsatz von 26,7 Mrd. Euro (2021), bundesweit 161.000 Mitarbeitenden und 3.700 Märkten gehört die REWE Markt GmbH zu den führenden Unternehmen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Die REWE-Märkte werden als Filialen oder durch selbstständige REWE-Kaufleute betrieben. Dank unserer hervorragenden Entwicklung werden wir auch in den nächsten Jahren bundesweit stark expandieren. Dafür suchen wir geeignete Grundstücke sowie bestehende oder geplante Immobilien oder Ladenflächen, die wir anmieten, kaufen oder pachten.

Auf spezifische architektonische und nutzungsbezogene Vorgaben geht REWE ebenso flexibel ein wie auf Anforderungen von integrierten Standortlagen, Denkmalschutz oder die neuesten technischen und umweltschonenden Standards.

REWE CENTER

REWE

GROUP

REWE und PENNY — zwei starke Linien

Rund 3.700 REWE-Märkte bieten einen gut sortierten, freundlichen Supermarkt mit einem breiten und tiefen, frischeorientierten Lebensmittelsortiment in hochwertiger Produktqualität.

Erstmal zu PENNY — die bundesweit rund 2.150 Filialen des Discounters stehen für Frische und Qualität zu Discount-günstigen Preisen.

PENNY

PENNY erzielte 2021 allein in Deutschland mit rund 2.150 Filialen und 29.000 Mitarbeitenden einen Umsatz von mehr als 8 Mrd. Euro. Zur Unternehmensstrategie von PENNY gehört es, weiterzuwachsen und neue Märkte an attraktiven und zukunftsfähigen Standorten zu eröffnen.

Dabei steht PENNY für moderne Nah- und Nachbarschaftsversorgung mit einem frischen Vertriebskonzept. Für jeden Standort erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam eine individuelle Lösung im Einklang mit dem baulichen Umfeld, die alle Ansprüche an moderne Architektur und städtebauliche Vorstellungen optimal erfüllt.

Standortanforderungen REWE

Verkaufsflächen von 500 bis über 6.000 qm.
Städte und Gemeinden i. d. R. ab 5.000 Einwohner.

City-, Zentrums- und Stadtteillagen, Geschäfts-, Einkaufs- oder Fachmarktzentren. Lauf- und Sichtlagen zu Hauptverkehrsachsen und/oder Anbindung an ÖPNV-Haltestellen, bei REWE To Go auch in oder an Bahnhöfen und Flughäfen oder ähnlichen hoch frequentierten Lagen. Flächen in Bestandsimmobilien oder neu geplante Ladenflächen. In der Regel ebenerdige Platzierung der Verkaufsfläche; in urbanen Lagen bzw. dortigen Mixed-Use-Objekten in Ausnahmefällen auch im UG oder OG.

REWE TO GO

nahkauf

REWE Marktconzepte

Ob groß, ob klein — REWE hat für jeden Standort von vorwiegend 500 bis 6.000 qm Verkaufsfläche das passende Marktconzept:

REWE Supermarkt — Vollversorgung für jeden Standort von 500 bis 3.500 qm; REWE CENTER — Verbrauchermarkt von 3.500 bis über 6.000 qm; REWE To Go — moderner Convenience-Store für Hochfrequenzlagen von bis zu 300 qm; nahkauf — kleiner Nahversorger für selbstständige Betreiber in Ortszentren oder Stadtrandlagen mit jeweils 400 bis 800 qm.

Das ist die REWE Group

Die 1927 gegründete genossenschaftliche REWE Group ist einer der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa. Tag für Tag kaufen Millionen zufriedener Kunden in einem unserer mehr als 15.000 Märkte ein. Im Jahr 2020 erzielten wir einen Gesamtaußenumsatz von rund 68,2 Mrd. Euro.

Grundstückseigentümern bietet die REWE Group einen bonitätsstarken Partner, in allen Arbeitsschritten eine vertrauensvolle, zügige und fachlich kompetente Zusammenarbeit, eine flexible Planung der Vorhaben je nach Standortlage, langfristige und wertgesicherte Mietverträge sowie die Partnerschaft mit einem Unternehmen, das nachhaltig denkt und handelt.

PENNY.

Standortanforderungen PENNY

Verkaufsflächen von 500 bis 1.000 qm. Städte und Gemeinden ab 3.000 Einwohner oder ein Einzugsgebiet mit mindestens 10.000 Einwohnern. City- und Stadtteillagen, Geschäfts-, Einkaufs- oder Fachmarktzentren, auch hochverdichtete Nahversorgungslagen in Ballungsräumen. In Fahrlagen mindestens 50 gut nutzbare, dem Eingang vorgelagerte Stellplätze. Grundstücksgröße ab 4.000 qm zum Kauf oder zur Miete.

Lauf- und Sichtlagen zu Hauptverkehrsachsen und/oder Anbindung an ÖPNV-Haltestellen, Flächen in Bestandsimmobilien oder neu geplante Ladenflächen. Ebenerdige Platzierung der Verkaufsfläche.



Bildquelle: Tom Heindl



Bildquelle: Architekt, Lukanz Architektur GmbH

Nicht von der Stange ...

... sondern im Einklang mit Stadtbild, Architektur und den individuellen Nutzungsanforderungen. Das ist unser Anspruch bei jedem neuen, zu erweiternden oder umzubauenen Markt.

Wir setzen bauliche Akzente, die die Attraktivität des Umfelds steigern. Denn das positive Einkaufs- und Wohlfühlklima beginnt schon mit der Gebäudehülle.





Ganz nah am Kunden ...

... und immer zu Fuß erreichbar. Wir wollen mit unseren Märkten da sein, wo das Leben stattfindet. Um Menschen während der Mittagspause, am Wochenende oder auf Reisen mit allem zu versorgen, was sie brauchen.

Dazu setzen wir oft auf Bestandsimmobilien, in denen wir flexibel und bedarfsgerecht genau das passende Angebot aus unseren Vertriebslinien anbieten können.



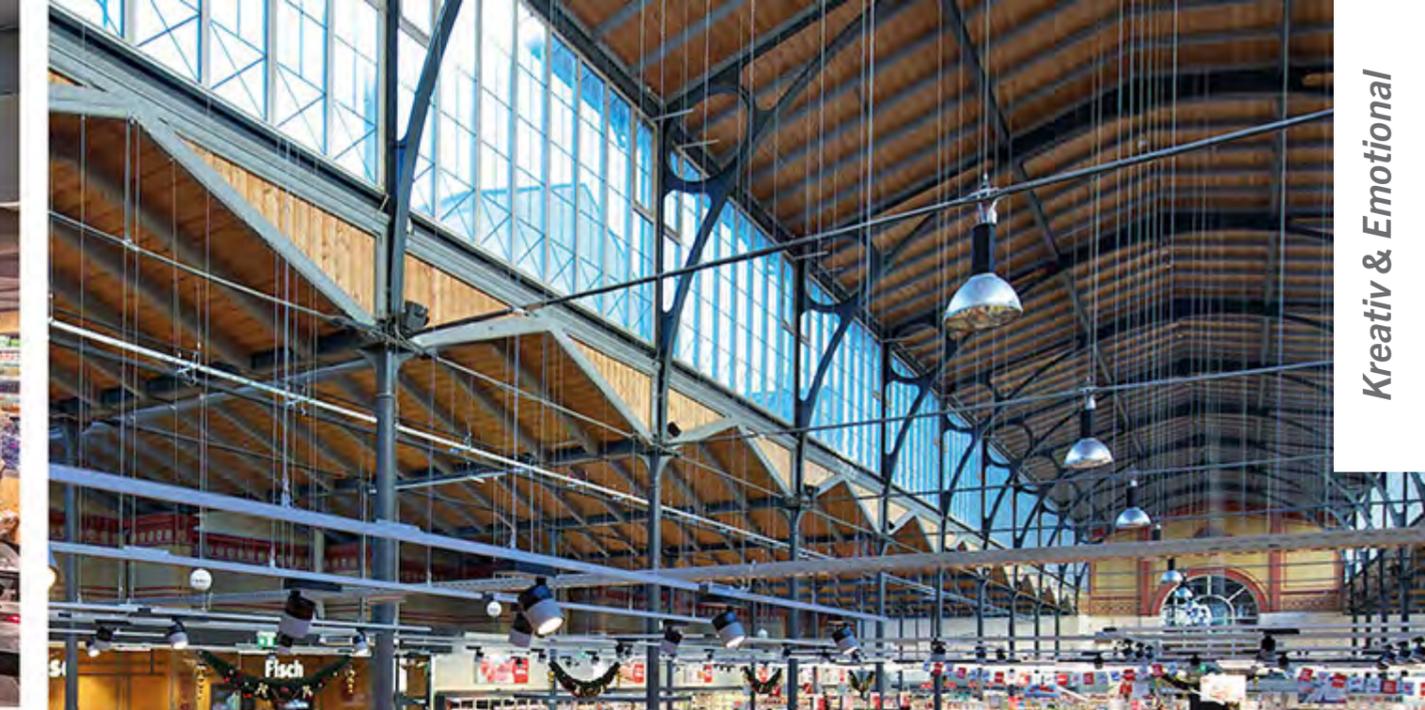


Wir bauen Leuchttürme ...

... die Blicke und Kunden anziehen. Denn für uns ist keine Hürde zu hoch: Denkmalgeschützte Immobilien oder Gebäudeteile bieten planerische und architektonische Herausforderungen, denen wir uns sehr gerne stellen.

Auf Wunsch arbeiten wir mit historischen Bau-substanzen, modernster Technik und dem Mut zu frischen Ideen, um an Ihrem Standort ein einzigartiges Einkaufserlebnis zu schaffen.





Märkte zum Wohlfühlen ...

... sind ein entscheidender Erfolgsfaktor. Denn die Kunden sind in den vergangenen Jahren anspruchsvoller geworden. Neben dem Wunsch nach nahen Märkten mit viel Sortimentsvielfalt ist auch das Bedürfnis nach mehr Einkaufs- und Aufenthaltskomfort gestiegen.

Mit breiten Gängen, niedrigen Regalen und einer stimmigen, ansprechenden Gestaltung werden wir diesem Anspruch in allen Märkten immer wieder aufs Neue gerecht.



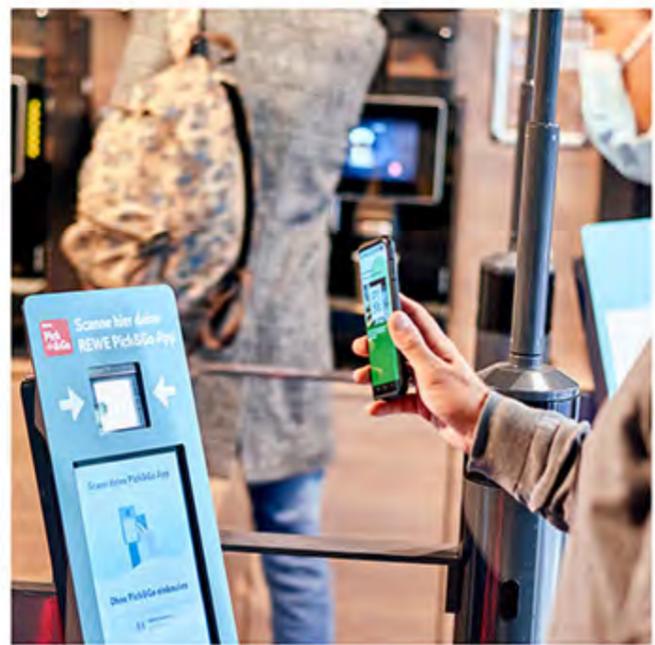


Wir sind nachhaltig ...

... und unsere Märkte verkörpern diese Haltung. Musterbaubeschreibungen helfen uns dabei, unsere Konzepte für ressourcenschonende und klimafreundliche Green-Building-Märkte auf vielfältige Standorte zu übertragen.

Dabei können wirtschaftliche Vorteile unter Beibehaltung der gestalterischen und funktionalen Qualitäten erzielt werden.





Wir bewegen die Nachbarschaft ...

... mit Lösungen am Puls der Zeit. So bieten wir viele frische Snacks und Getränke für unterwegs, zum spontanen Verzehr vor Ort oder für zu Hause. Für unsere Gäste in zentralen Lagen wie Bahnhöfen, Flughäfen oder Einkaufsstraßen sind wir fast rund um die Uhr im Einsatz.

Über innovative Onlineshops bieten wir die gleichen Produkte und dieselbe hohe Qualität wie in unseren Märkten. In immer mehr Städten sogar mit Lieferservice: Der Kunde spart Zeit, kann den Liefertermin individuell auswählen und auf Wunsch werden die Einkäufe bis in die Küche geliefert.

Wir sind ein starkes Team ...

... und stolz auf unsere genossenschaftlichen Werte. Eigenverantwortung im Sinne der Gemeinschaft ist einer der wichtigsten Grundsätze der REWE Group. Sie bestimmt unser tägliches Handeln.

Damit sind wir seit mehr als 90 Jahren erfolgreich und erzielen profitables Wachstum. Nicht kurzfristige Gewinnmitnahme ist unser Ziel, sondern eine langfristige und nachhaltige Ertragssicherung für die kommenden Generationen. Dieser Verantwortung sind wir uns bewusst und handeln entsprechend. Weitere Informationen unter: www.rewe-group.com



Geschäftsführer Immobilien / Expansion Handel Deutschland

Stephan Koof

REWE Group
Domstraße 20, 50668 Köln
Tel.: +49 221 149-1751
expansion.national@rewe-group.com

REWE EXPANSIONSLEITUNGEN



REWE national
Christian Schneider
REWE Markt GmbH
Domstraße 20
50668 Köln
Tel.: +49 221 149-1752
expansion.national@rewe-group.com



Region Nord
Sascha Stille
REWE Markt GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 36
24558 Henstedt-Ulzburg
Tel.: +49 4193 9650-470
expansion.nord@rewe-group.com



Region West
Mark Thelen
REWE Markt GmbH
Rewestraße 8
50354 Hürth-Efferen
Tel.: +49 2233 9673-800
expansion.west@rewe-group.com



Region Ost
Mike Michel
REWE Markt GmbH
Rheinstraße 8
14513 Teltow
Tel.: +49 3328 3314-191
expansion.ost@rewe-group.com



REWE Dortmund
Dirk Jahns
REWE Dortmund SE & Co. KG
Asselner Hellweg 1-3
44309 Dortmund
Tel.: +49 231 2500-209
expansion@rewe-dortmund.de



Region Mitte
Stefan Haja
REWE Markt GmbH
Raiffeisenstraße 5-9
61191 Rosbach
Tel.: +49 6003 85-2227
expansion.mitte@rewe-group.com



Region Südwest
Oliver Behrens
REWE Markt GmbH
Im Unteren Wald
69168 Wiesloch
Tel.: +49 6222 574-466
expansion.suedwest@rewe-group.com



Region Süd
Jörg Malek
REWE Markt GmbH
Dieselstraße 21-27
85386 Eching-Ost
Tel.: +49 8165 78-836
expansion.sued@rewe-group.com



PENNY



Region West
Carsten Gerhardt
PENNY Markt GmbH
Venloer Straße 1435
50829 Köln
Tel.: +49 221 48490-201
carsten.gerhardt@rewe-group.com



Region Südwest
Andreas Kuhmann
PENNY Markt GmbH
Am Autobahnzubringer 10
76709 Kronau
Tel.: +49 7253 9891-201
andreas.kuhmann@rewe-group.com



Region Süd
Sebastian Mahrenholz
PENNY Markt GmbH
Dieselstraße 21-27
85386 Eching
Tel.: +49 8165 707-201
sebastian.mahrenholz@rewe-group.com



Region Ost
René Hakendahl
PENNY Markt GmbH
Märkische Allee 20-24
14979 Großbeeren
Tel.: +49 33701 33-220
rene.hakendahl@rewe-group.com



PENNY national
Henrik Stohr
PENNY Markt GmbH
Domstraße 20
50668 Köln
Tel.: +49 221 149-2030
expansion.national@rewe-group.com



Region Nord
Thomas Roth
PENNY Markt GmbH
Oststraße 75
22844 Norderstedt
Tel.: +49 40 52204-298
thomas.roth2@rewe-group.com

PENNY EXPANSIONSLEITUNGEN



Für weitere Infos
einfach QR-
Code scannen.



Familiär & Verbunden

Impressum:

REWE-Zentral-Aktiengesellschaft
Domstraße 20
50668 Köln

Telefon: +49 221 149-0
Telefax: +49 221 149-9000
info@rewe-group.com
www.rewe-group.com

Handel Deutschland



Handel International



Convenience



Baumarkt



Touristik



Sonstige



Ausland

BELGIEN CONWAY, KONING AAP · **BULGARIEN** BILLA · **DÄNEMARK** APOLLO · **FINNLAND** APOLLO · **FRANKREICH** KUONI · **GROSSBRITANNIEN** KUONI · **ITALIEN** PENNY · **KROATIEN** BIPA · **LITAUEN** IKI · **NIEDERLANDE** LEKKERLAND, PRIJSVRIJ VAKANTIES · **NORWEGEN** APOLLO · **ÖSTERREICH** BILLA, PENNY, BIPA, ADEG, DERTOUR, MEIERS WELTREISEN, BILLA REISEN · **POLEN** DERTOUR, MEIERS WELTREISEN, EXIM TOURS · **RUMÄNIEN** PENNY, DERTOUR · **SCHWEDEN** APOLLO · **SCHWEIZ** KUONI, HELVETIC TOURS, ITS COOP TRAVEL · **SLOWAKEI** BILLA, DERTOUR, MEIERS WELTREISEN · **SPANIEN** CONWAY · **TSCHECHIEN** BILLA, PENNY, DERTOUR, MEIERS WELTREISEN, EXIM TOURS, FISCHER GROUP · **UNGARN** PENNY, DERTOUR, MEIERS WELTREISEN