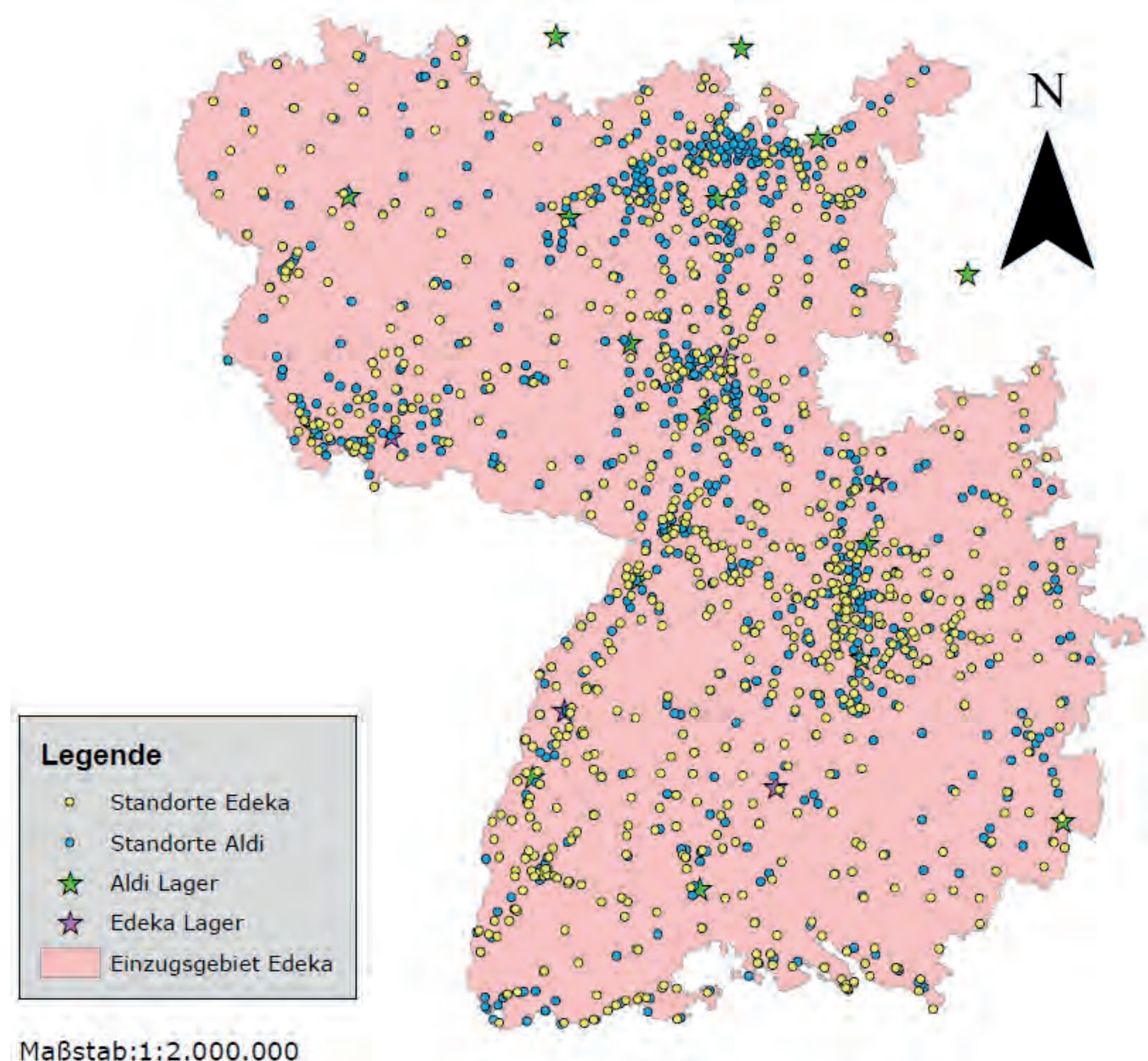


Vergleich der Standort- und Logistikstrategie eines Discounter und eines Vollsortimenters

Die Wahl des richtigen Standortes hat für Einzelhandelsunternehmen über die Jahre zunehmend an Bedeutung gewonnen. Zum Einen beeinflusst sie den Erfolg des Unternehmens, zum Anderen kommen hohe Verluste zutage, sofern man die Entscheidung im Nachhinein revidieren möchte. Vor allem bei Einzelhandelsunternehmen ist die Nähe zum Kunden unabdingbar. Hier werden Aldi Süd und EDEKA Südwest im Einzugsgebiet von EDEKA Südwest verglichen.

Allerdings wurden die Aldi Lager, welche sich in einem Radius von 20km befinden weiterhin betrachtet, da diese nach wie vor Einfluss auf die Standorte haben.

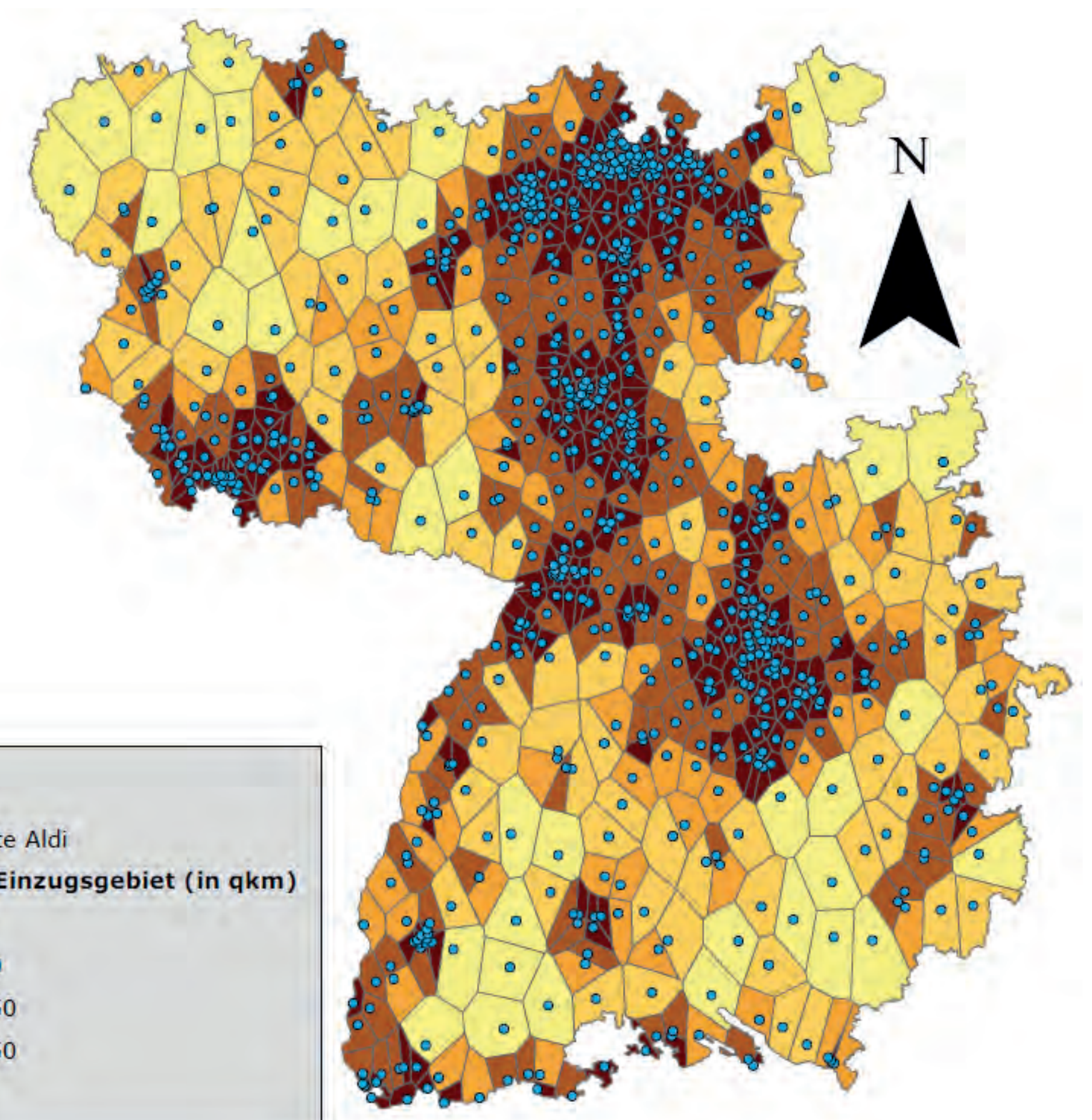
Dabei hatten beide Unternehmen einen hohen Verbreitungsgrad in den Ballungsräumen Frankfurt, Rhein-Neckar-Kreis, Stuttgart und dem Saarland. Wobei Frankfurt vorwiegend von Aldi Süd dominiert wird und Stuttgart von EDEKA Südwest. Beide Unternehmen positionieren sich im Bereich der Grenzgebiete (Aldi Süd in Saarland, nahe Frankreich und EDEKA Südwest im Süden, nahe Schweiz) um dort, aufgrund der billigeren Preise in Deutschland Kunden aus den Nachbarländern zu gewinnen.



Standorte der Filialen und Lager von Aldi Süd und EDEKA Südwest

Neben einer einfachen Visualisierung der Filialen und Lager, wurden die Unternehmen und die Wahl ihrer Standortpositionierung hinsichtlich des Kaufkraftindizes, der Bevölkerungsdichte und des potentiellen Einzugsgebietes betrachtet.

Da Aldi Süd ein Einzugsgebiet hat, welches im Vergleich zu EDEKA Südwest deutlich größer ist, wurde Aldi Süd nur in dessen Einzugsgebiet betrachtet.



Ermittlung des Einzugsgebietes mithilfe von Voronoi-Diagrammen

Trotz den unterschiedlichen Vermarktungstypen der beiden Unternehmen lassen sich Gemeinsamkeiten in der Wahl des Standortes erkennen. Anders als angenommen, weißt Aldi Süd eine hohe Verbreitung im ländlichen Raum auf, jedoch ist die Verbreitung von EDEKA Südwest stärker ausgeprägt.