



**Gliederung:**

- Branchenanalyse
- SWOT Analyse
- Problemerkennung
- Alternativen
- Entscheidung
- Implementierung

**Branche**

Lebensmittelbereich  
speziell Discounter  
große Konkurrenz: Aldi

**SWOT Analyse**

**Task 2: SWOT-Analyse**

**Herausforderung bewältigen**

Das Marketing  
**MARKETING**

**Implementierung**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

The Dark Horse Discounter  
Harvard Case Solution &  
Analysis



[TheCaseSolutions.com](http://TheCaseSolutions.com)

# Gliederung:

- Branchenanalyse
- SWOT Analyse
- Problemerkennung
- Alternativen
- Entscheidung
- Implementierung



# Branche

- Lebensmittelbranche
- speziell: Discounter
- größter Konkurrent : Walmart

Überblick Aldi / Walmart

	Aldi	Walmart
Umsatz/Jahr in Mrd.	6,5	265
Umsatzanteil in % an Gesamtbranche	ca. 2%	ca. 60%
Anzahl der Filialen	1200	4300
Eigenmarken	ca. 95%	ca. 40%
Produktanzahl pro Filiale	1400	Über 100.000
Angestellte/Filiale	4	300



# Überblick Aldi / Walmart

	Aldi	Walmart
<b>Umsatz/Jahr in Mrd.</b>	6,5	265
<b>Umsatzanteil in % an Gesamtbranche</b>	ca. 2%	ca. 60%
<b>Anzahl der Filialen</b>	1200	4000
<b>Eigenmarken</b>	ca. 95%	ca. 40%
<b>Produktanzahl pro Filiale</b>	1400	Über 100.000
<b>Angestellte/Filiale</b>	4	300



# SWOT Analyse

## interne Faktoren

### Stärken:

- günstige Preise
- wenig Produkte
- gutes PreisLeistungsverhältnis
- hohe Qualität



### Schwächen:

- Marken Image
- Bekanntheitsgrad
- Service

## externe Faktoren

### Chancen:

- niedrigere Preise als Konkurrenten
- Nachfrage ist vorhanden
- Förderung der Markenloyalität



### Gefahren:

- Kundenbindung
- Wettbewerbsposition
- Kopie der Strategie/Philosophie



## *interne Faktoren*

### **Stärken:**

- günstige Preise
- wenig Produkte
- gutes PreisLeistungsverhältnis
- hohe Qualität



### **Schwächen:**

- Marken Image
- Bekanntheitsgrad
- Service

## *externe Faktoren*

### **Chancen:**

- niedrigere Preise als Konkurrenten
- Nachfrage ist vorhanden
- Förderung der Markenloyalität



### **Gefahren:**

- Kundenbindung
- Wettbewerbsposition
- Kopie der Strategie/Philosophie