



© Rewe International/Cerqely

Wer zum Billa will, klopft bei Rewe an

Marcel Haraszti, Bereichsleiter Handel Österreich, führt Category Management und Einkauf für alle Vertriebslinien zusammen.

Marcel Haraszti verantwortet als Bereichsvorstand das Geschäft mit dem Lebensmittelhandel in Österreich bzw. die Handelsfirmen Billa, Merkur, Bipa und Adeg sowie die operative Expansion.

••• Von Christian Novacek

Wie viele Stunden schlafen Sie, Herr Haraszti? So lautete eine Frage, mit der Marcel Haraszti diese Woche konfrontiert wurde, als er als Rewe-Bereichsleiter für den Bereich Handel Österreich präsentiert wurde. Wie alle arbeit-

samen Menschen kommt Haraszti nicht über sechs Stunden hinaus – derzeit sowieso nicht, zumal die Rewe gerade kräftig umkrepelt. Nicht nur personell, ebenso strukturell.

Elementarster Einschnitt: Category Management und Konditionen werden in *einer* Verantwortlichkeit für sämtliche Vertriebslinien geeint. Ware 1 und Ware 2 nennt sich das, Alfred

Propst und Billa-Vorstand Josef Siess repräsentieren das jeweilige Gewicht der Ware.

Kontrolliertes Muskelspiel

Bisher agierten Merkur, Billa, Adeg, Bipa nicht nur selbstständig am Markt – sie konkurrierten ebenda kräftig. Und jetzt? „Wir werden das Profil unserer Vertriebslinien schärfen“, unterbreitet Haraszti den scheinba-

ren Widerspruch. Denn: Wie soll das denn bitte gehen, wenn, was bisher getrennt war, nun einkaufsseitig vereint ist? Haraszti schlägt die Brücke zum Privaten: „Ich habe zwei Kinder und bin durchaus in der Lage, sie unterschiedlich zu behandeln“, meint er augenzwinkernd. Die Interpretation für den Vertrieb lautet: Einkaufs- und Sortimentsentscheidungen werden