

Sein kleines Misstrauen in Bezug auf den Aufwärtstrend leitet sich aus dem Direktvergleich mit dem großen Nachbarland ab: „In Deutschland ist die Konsumstimmung super, das fehlt bei uns ein bisschen.“ Mithin stünde das Verbraucherverhalten der Österreicher tendenziell noch „auf der Bremse“.

Rewe und der Bio-Boom

Ungebremst nach oben geht es indes beim Thema Nachhaltigkeit, klar ersichtlich bei den Bioprodukten (siehe Story Seite 48): „Wir konnten unsere Bio-Erfolgsstory vor allem dank unserer Bio-Pionier-Marke Ja! Natürlich eindrucksvoll fortsetzen“, sagt der mit Jahreswechsel scheidende Rewe-Chef – und verweist auf das satte Wachstum von 21% für den Bio-Gesamtumsatz der Rewe im Zeitraum 2015/16. Ja!

”

Die Leute fahren heute weniger gern in große Märkte. Sie suchen die Nähe, und dass es in fast jedem Dorf einen Billa gibt, ist heute ein großer Vorteil.

Natürlich steht bereits für 394 Mio. € (2016, +7%). Dazu kommt, dass sich der Händler mit der Ex-dm-Exklusivmarke Alnatura biologisch klar verbreitert hat.

Marcel Haraszti, Bereichsleiter Handel Österreich, konnotiert Bio mit Fairness: „Wir schließen langfristige und innovative Verträge mit unseren Partnern ab. Wir sind daran interessiert, die Partnerschaft



© APA Georg Hochmuth

mit unseren Kunden zu intensivieren, um so möglichst passgenaue Angebote zu schneiden.“

Freundschaft fürs Leben

Beispiele für kongeniale Partnerschaften sind der Tomatenproduzent Zeiler oder die historisch gewachsene Zusammenarbeit mit Radatz. Das sind Win-Win-Kooperationen. Es gibt aber gleichfalls Kooperationen, wo die Rewe direkt investiert, speziell in der Bio-Produktion. Hensel spricht im Kontext von Zuschüssen, die für die Rewe „verlorenes Geld“ sind. Damit ist ein Geschenkgedanke mit im Spiel. Mindestens sekundär ist aber die gesicherte Rohstoffbasis, die künftig wahrscheinlich eine größere Rolle spielen wird – nicht zuletzt bei der Differenzierung vom Wettbewerb. Hensel subsumierend: „Wir fördern nicht uneigennützig.“

Trotzdem sind die Verträge, wie der Händler sie mit den Bio-Bauern schließt, einseitig gewichtet: Rewe verpflichtet sich nämlich zur fünfjährigen Abnahmegarantie, während der Bauer seinen Vertrag jährlich kündigen kann. „Wir haben das bewusst so gemacht“, erläutert Hensel, „damit keiner sagen

Frank Hensel

Der Vorstandsvorsitzende der Rewe International AG weist auf 350 bis 360 Mio. € Investitionssumme in Österreich hin – eine der größten der letzten Jahre.

kann: Die kleinen Bauern existieren nur in Abhängigkeit der großen Händler.“

Bio und Bauern gehört für Rewe übrigens so zusammen wie Merkur und Regionalität; besonders in der Verbraucherkette soll diese nun eindrucksvoll lokal heruntergebrochen werden. Mittels eigenem Team, das die Produzenten vor Ort auskundschaftet, um sie, so Hensel, möglichst unkompliziert unter Vertrag zu nehmen. Eine Abstimmung mit dem dortigen Merkur-Personal versteht sich dabei von selbst.

“

Rewe-Nachhaltigkeitssäulen

Bio

Ja! Natürlich erzielte 2016 einen Umsatz von 394 Mio. € (+7% gegenüber 2015), wird von 7.000 Bio-Landwirten und 160 Partnerbetrieben beliefert und bietet aktuell ein Sortiment von 1.300 Produkten.

Tierwohl

Seit 2016 gibt es für die Ja! Natürlich-Milchkühe ganzjährig keine Anbindehaltung mehr, rd. 17.800 Ja! Natürlich-Bio-Mastschweine stammten 2016 aus Freiland- oder Strohhaltung; Pionierprojekt: „Eier mit Liebe gemacht“

Menschsein

Disability-Strategie: Verdoppelung der Anzahl der Mitarbeiter mit Behinderung bis 2019. Und: im Mai 2016 eröffnete die erste barrierefreie Filiale „Billa ohne Grenzen“.