



© Billa/Christian Dusek

# Billa schlägt im LEH ein neues Kapitel auf

Der Billa in der Wiener Perfektastraße ist perfekt: Er zeigt, wohin Handelstrends gehen können, wenn man sie lässt.

## Convenient

Billa-Vorstände Robert Nagele (l.) und Josef Siess in der Fein-Snäckerei – eines von vielen Convenience-Tools des Markts.

••• Von Christian Novacek

**B**illa kann jetzt Drive In. Was bei Burger und Pommes Standard ist und teils (McDonald's) für ein Drittel des Umsatzes stehen kann, ging bei der Rewe-Vertriebsschiene diese Woche an den Start. Mit vorerst noch nicht konkret gefass-

ten Vorsätzen: „Wie viele Billa Drive In es letztlich geben wird, hängt vom Erfolg dieser Filiale ab“, sagt dazu Vorstand Robert Nagele.

„Diese Filiale“: Für den Testlauf hat sie die idealen Rahmenbedingungen. Im 23. Wiener Bezirk, in der Perfektastraße, arbeiten viele, wohnen wenige. Für das schnelle Kofferraum-

befüllen am Abend ist das ideal. Die Folgerung: Wenn's nicht läuft, würde man es dann wohl erst mal lassen.

## Drive In mit Potenzial

Zumal: Es gibt auch das Modell, Testfilialen dort zu ins Rennen zu schicken, wo die Bedingungen widrig sind – mit der Conclusio: Wenn's *hier* funktioniert,

funktioniert es überall. Dennoch sind beim Billa Drive In die Potenziale keineswegs aus der Luft gefischt: Zwar ist das innerhalb der Rewe eine ganz starke Pioniertat (die Rewe in Deutschland hat das nicht), und im deutschen Sprachraum dürfte es gleichfalls der erste Versuch dieser Art sein – aber in Frankreich (einem Markt, der von Großflächen