

dominiert ist) fahren sie schon lange rein und raus im Drive In-Haus. Was ebenda in der Praxis für einen Umsatzanteil von 15% stehen dürfte.

**Willkommen in der Zukunft**

Was anhand dieser Billa-Filiale klar ins Auge springt: Rewe will hierzulande im technischen Belang die Poleposition einnehmen – einmal, was das Gesamtpaket in puncto modernes Einkaufen betrifft: „Unsere Kunden haben drei Möglichkeiten: Click and collect, die Zustellung nach Hause und den Drive In“, fasst Vorstand Josef Siess das Online-Rundum-Sorglospaket zusammen. Technische Schmankekl gibt es ebenso im Detail: Ein Ananas-Schneider von San Lucar verwandelt die ruppige Frucht flugs in fruchtige Scheiben – ein Convenience-Vorteil der überaus flotten Art.

Convenience wird auch in der Theke groß geschrieben. In der sogenannten Fein-Snäckerei werden auf 80 m<sup>2</sup> verschiedene warme und gekühlte Snacks, bunte Salate, Sushi, aufgeschnittenes Obst, frisch gepresster Orangensaft und Coffee-to-go feilgeboten. Kunden können sich ihre Produkte selbst nehmen,

**Billa Drive In**

So funktioniert's: Kunden können online bestellte Produkte einfach und unkompliziert direkt bei der Filiale Perfektastraße abholen. Wer bis 12 Uhr bestellt, kann am gleichen Abend im reservierten Zeitfenster die Ware abholen – sie wird vor Ort an einer der drei überdachten Drive In-Stationen von einem Mitarbeiter direkt in den Kofferraum gestellt.



© Billa/Christian Dusek (3)



”

*Wir machen den Einkauf für unsere Kunden komfortabel, convenient und unschlagbar einfach. Und das macht den Unterschied.*

**Josef Siess, Robert Nagele**  
Billa-Vorstände

“

ohne lange Wartezeit direkt in der Fein-Snäckerei bezahlen – und sogleich im gemütlichen Ambiente schmausen, bei schönem Wetter sogar unter freiem Himmel im neuen Billa Gastgarten. Komplettiert wird der moderne gastronomische Zugang anhand des Mottos „einmal bezahlen, mehrmals bedienen“: Eine Refill-Getränkestation

steht zur Verfügung, überdies noch eine Mikrowelle für die Zubereitung der fertigen Gerichte von Simply Good. Fraglos: Billa macht hier keinen halbherzigen Schlenker in Richtung Gastronomie, sondern will dieser offenbar einen Takt vorgeben.

**Return of the ESL**

Eine technische Finesse, die bereits vor Jahrzehnten Furore machte, geht nun in Serie – die Electronic Shelf Labels. Deren Vorteile sind unverändert: elektronische Preisauszeichnung statt Papier, zentral gesteuert, schafft Aktionspreissicherheit, flexible, prompte Preisgestaltung – weniger Arbeit fürs Personal und mehr Vertrauen beim Konsumenten. Was ehemals am Preis scheiterte, ist nun vorteilhaft: „Wir werden in den kommenden Jahren alle Filialen mit ESL ausstatten“, sagt Siess. Den Vorbehalt von Konsumentenschützern, dass mit diesem Instrument für den Kunden

**Fein-Snäckerei**

Convenience spielt in der Billa-Filiale in der Perfektastraße ganz groß auf – inklusive Premieren: Erstmals gibt es eine offene Müsli-Bar mit frischen Müslis, Nüssen, Trockenfrüchten und Studentenfutter; mit dem Ananas-Schneider (r.o.) ist innerhalb von nur 20 Sekunden die Ananas genussfertig zubereitet.

unvorteilhafte Preiskurven gezogen würden, relativiert Siess: „Natürlich gibt es Bereiche, wo das sinnvoll ist, etwa beim Abverkauf von Frischeprodukten. Aber ein permanentes Drehen an der Preisschraube kommt für uns niemals infrage.“ Der Billa-Vorstand verweist auf täglich 800.000 Kunden, deren Vertrauen er sicherlich nicht „leichtfertig aufs Spiel setzen“ werde. Die Kosten der elektronischen Preisschilder dürften derzeit bei 50 bis 60.000 € pro Geschäft liegen – was sich innerhalb von drei Jahren rechnen sollte.

So viel Technik, so viel Convenience – das braucht Platz. In der Perfektastraße ist er mit 1.320 m<sup>2</sup> großzügig bemessen. „Für 2018 planen wir sechs weitere Filialen in dieser Größenordnung“, öffnet Vorstandskollege Robert Nagele einer Dimension die Tür, die visionär groß angelegt ist – solange sie nicht von der Raumordnung gebremst wird.