

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 m² 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 m² 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.