

„Das ist die DNA der Rewe-Gruppe“

Der Rollout des Billa-Kaufleutemodells schreitet allmählich voran – und soll 2024 neuerlich an Fahrt aufnehmen.



© Billa/Robert Harson

••• Von Paul Hafner

Überlegungen hatte es schon lange davor gegeben, doch erst im Zuge der Umfluggung von „Merkur“ auf „Billa Plus“ im April 2021 bestätigte Rewe-Vorstand Marcel Haraszi konkrete Pläne bezüglich eines eigenen Billa-Kaufleutemodells. „Das ist nichts in weiter Ferne, lieber früher als später“, erklärte Haraszi und nannte sich gar, mit

Verweis sowohl auf die guten Erfahrungen mit Adeg wie auch der deutschen Konzernmutter, einen „totalen Kaufmannsmodell-Fan“. Einen Zeitplan für die Umsetzung gab es damals noch nicht, „wenn wir es ausrollen, dann hat es Hand und Fuß“, so Haraszi.

So richtig Fahrt nahmen die Pläne schließlich im Sommer 2022 auf, als die Rewe ihre Großhandelskompetenzen bei Billa ansiedelte und Brian Beck, damaliger Adeg-Vorstandspre-

cher, als Leiter des neuen Resorts „Großhandel und Kaufleute“ präsentiert wurde. Keine vier Monate später ging Marko Miskovic mit seinem selbständig geführten Markt im niederösterreichischen Gloggnitz als erster Billa-Kaufmann in die Geschichte ein.

Ein gutes Jahr ist seit diesem Meilenstein ins Land gezogen. Die Zwischenbilanz fällt positiv aus, und am großen mittelfristigen Ziel, „100 Kaufleute

bis 2026“, wird weiterhin festgehalten, wie Brian Beck beim Rundgang durch den ersten selbstständig geführten Billa Plus-Markt in Pottendorf mit Nachdruck bestätigte.

Neue Meilensteine

Geführt wird eben erwähnter Markt von Emir Spahic, dem achten Mitglied der Billa-Kaufmannsfamilie. „Das Kaufleute-Modell ist für mich eine einmalige Chance, gemeinsam mit Billa