



© Billa/Alexander Müller

digkeit zu ebnet“, kommentiert Beck; die weibliche Premiere sei ein „längst überfälliger Schritt“ gewesen und somit „ein großes Highlight“.

Auch Wipprecht ist ein Rewe-Eigengewächs: „Nachdem ich meine Lehre bei Rewe in Deutschland absolviert habe, hat es mich nach Österreich gezogen. Hier bin ich nun schon seit 2007 Teil der Billa-Familie.“ Zuletzt Filialleiterin im dritten Bezirk, habe sie in dieser Position schon viel Führungserfahrung sammeln können, die ihr „nun in der Selbstständigkeit zugutekommt“. Ausschlaggebend für den Schritt in die Selbstständigkeit waren für sie die (in der Infobox auf Seite 5 erläuterten) Vorzüge des Modells: „Als Kauffrau bin ich ab jetzt meine eigene Chefin und freue mich, noch mehr Verantwortung zu übernehmen. Billa als starken Partner an meiner Seite zu wissen, sichert mich dabei ab.“

#### Lokalität und Regionalität

Bei allem Beschwören der Individualität der Kaufleute geführten Standorte, welche von der Sortimentsgestaltung bis

„

*Als Kauffrau bin ich ab jetzt meine eigene Chefin und freue mich, noch mehr Verantwortung zu übernehmen. Billa sichert mich dabei als starker Partner ab.*

#### Sandy Wipprecht

Billa-Kauffrau  
in Wien-Floridsdorf

“

zur Wahlfreiheit bei den Zusatzschildern („Familie Wojteckovsky“, „Demir“, „Patrick Bastirsch“) reicht, weisen die Märkte eine Reihe von Gemeinsamkeiten auf: Sie sind eher groß dimensioniert (>20 Mitarbeiter, oft 1.000+ m²), hochmodern (in den letzten Jahren neu gebaut, mehrheitlich mit PV-Anlage und Co. ausgestattet), und bei den individuellen Einlistungen dominiert der Lokaltäts- und Regionalitätsgedanke;

ein besonderes Augenmerk liegt auf einer großzügig bestückten Feinkosttheke.

#### Positive Bilanz

„Es war ein sehr spannendes, aufregendes Jahr“, bilanziert Beck, der auch von Herausforderungen zu erzählen weiß – wie etwa Umsatzzellen aufgrund von nahegelegenen Neueröffnungen des Mitbewerbs oder etwas zu spekulativen Einlistungen neuer Produkte. „Eine neue Betreiberform zu entwickeln, das macht man nicht jeden Tag, aber wir haben extrem viel Spaß dabei, gemeinsam mit den Kaufleuten und den vielen Fachbereichen diesem Modell Leben einzuhauchen und es zu gestalten.“ Man habe die letzten Monate „erste kleinere Erfolge gefeiert“ und sehe sich „grundsätzlich auf einem sehr guten Weg. Ich bin sehr zuversichtlich, was die Zukunft anbelangt“.

#### Zwei neue Kaufleute in Q1/24

Für heuer ist der Privatisierungsreigen damit zu Ende, 2024 sollen in Summe 20 weitere Märkte privatisiert werden – ein „sehr sportliches Ziel“, wie Beck

einräumt. „Wir haben für Ende Q1 2024 zwei weitere Märkte in der Pipeline und wollen dann die restlichen 18 Standorte über das restliche Jahr verteilt privatisieren, darunter auch zwei Billa Plus-Märkte, die wir aber erst Ende des Jahres an den Start bringen wollen, weil wir natürlich die Erfahrungswerte von Pottendorf entsprechend übertragen wollen.“

#### Hoher Anspruch an Kaufleute

Trotz der ambitionierten Ziele gilt es also, nichts zu überstürzen. Beck: „Die Auswahl der Kaufleute ist von entscheidender Bedeutung; wir investieren extrem viel Zeit in diesen Prozess, der auch sehr transparent und fair abläuft. Ich bin der festen Überzeugung, dass die richtige Auswahl der Grundstein für den späteren Erfolg ist.“ Dazu brauche es „Mut, Kreativität, Leidenschaft für den LEH, für das Thema Ware, Motivation und Ausdauer sowie unternehmerisches Geschick“ – Eigenschaften und Werte, deren er sich bei den bisherigen Rekruten sicher ist.

„

*Die Auswahl der Kaufleute ist von entscheidender Bedeutung; wir investieren extrem viel Zeit in diesen Prozess, der auch sehr transparent und fair abläuft.*

#### Brian Beck

Vorstand  
Billa

“