

wir massiv auf Marge verzichtet haben.

**medianet:** Die Darstellung seitens Medien und Politik war eine andere. Stärkt Ihnen die Entscheidung der Bundeswettbewerbsbehörde zu Ihren Gunsten jetzt den Rücken?

**Reisch:** Ja. Ich sage mal, wir wurden völlig unverschuldet in eine politische Diskussion hineingezogen und wurden als Preistreiber zum Generalschuldigen erklärt – aus einer Hilflosigkeit der Politik heraus, die dann sogar eine Preisvergleichsplattform gefordert hat.

”

*Zuerst ist nahezu ein Jahr lang getrommelt worden, der Handel ist ein Preistreiber, und dann wird knapp festgestellt, wir sind es nicht.*

**Hans K. Reisch**

Insgesamt ist der Eindruck ungünstig, weil zuerst ist nahezu ein Jahr lang getrommelt worden, der Handel sei ein Preistreiber, und dann wird knapp festgestellt, wir sind es nicht. So gesehen war das ein Learning, wie man zum Handkuss kommen kann, ohne etwas dafür zu können.

**medianet:** Kommen wir zur Spar-Expansion – Ihr größter Mitbewerber schließt Geschäfte; droht das auch bei Spar?



© Spar/Bummauer

**Reisch:** Im Gegenteil, wir setzen auf schnelle Expansion und schnelle Entscheidungen, wo weiße Flecken sofort lokalisiert und gemanagt werden und genug Investitionsmaterial zur Verfügung gestellt ist, um all diese Dinge durchführen zu können. Wir haben auch immer ein Auge darauf, möglichst viele Standorte auf Eurospar-Niveau zu bringen.

**medianet:** Das heißt in Bezug auf Wachstumsführerschaft und Marktanteile?

**Reisch:** Die Wachstumsführerschaft haben wir jetzt schon sehr lange und sie hat uns dann auch 2020 zur Marktführerschaft gebracht. Wir sind weiter im Vormarsch, besonders in Wien, wo wir die 30 Prozent erreichen wollen.

**medianet:** Inwieweit beruhen denn diese Spar-Erfolge dann auch auf den Schultern der Kaufleute?

**Reisch:** Sehr, sehr stark! Wir geben auch immer wieder sehr gute Filialen an gute, selbstständige Kaufleute ab. Oft sind das ehemalige Markt- oder Gebietsleiter. Die Kaufleute waren bei uns intern 2023 der Marktführer.

**medianet:** Trotzdem wirbt Ihnen die Adeg Kaufleute ab?

**Reisch:** Die Adeg braucht Substanz und Substanz kostet Geld.

**medianet:** Wie gesichert ist denn aus Ihrer Sicht die Nahversorgung in Österreich?

**Reisch:** Ab 300 Haushalte, die dort einkaufen, kann ein Geschäft leben. Wenn's das nicht mehr hergibt, liegt es an der Bevölkerung und nicht am Kaufmann – also wenn der Ort nur noch als Schlafstätte genutzt wird.

**medianet:** Können wir noch das Thema E-Commerce ansprechen – Spar positioniert sich da nicht so forciert wie der Wettbewerb. Warum?

**Reisch:** Wenn man wie wir eine derart hohe Dichte an stationären Handelsflächen in Österreich hat, dann ist der E-Commerce eigentlich kontraproduktiv. Daher läuft das bei uns unter Forschung und Entwicklung und ist dort gut aufgehoben. Wenn wir sehen, dass sich in der Entwicklung etwas ändert, sind wir die ersten, die das entsprechend umsetzen. Aber derzeit ist E-Commerce im LEH – um es mal flapsig zu sagen – hauptsächlich Bierkisten und Klopapier.

**Top-Format**

In der Expansion wird gern auf bestehender Fläche hochgepimpt: Spar-Supermärkte mutieren dann zum größeren Eurospar.

+22%

**Sparefroh**

Der Umsatz der preisaggressiven Eigenmarke S-Budget wuchs im von Preisdiskussionen gekennzeichneten Jahr 2023 um 22%.