

# Wen die Preisschlacht von Billa trifft



Sigrid Maria Gerl,  
top agrar Österreich

**N**icht genug damit, dass wir „Geiz ist Geil“ oder die „Preiskampftruppe“ über uns ergehen lassen müssen. Jetzt legt die Handelskette Billa noch eins drauf: Der Rewe-Ableger bietet seit Anfang Oktober für 400 Markenartikel eine Bestpreis-Garantie und eröffnet damit eine neue Preisschlacht im Lebensmittelhandel. Markenartikel werden damit um bis zu 30 % billiger verkauft. Das alles nach einem für Billa nach eigener Aussage bisher extrem gut gelaufenen Wirtschaftsjahr mit einem deutlichen Marktanteilsplus.

Mit dieser Bestpreis-Garantie werden nun auch die Markenartikel zum Schlachtfeld, sagen Experten aus der Lebensmittelindustrie: Drehe ein Händler an der Preisschraube, werden die anderen nachziehen. Branchenkenner warnen vor einer Abwärtsspirale der Preise. In Summe gibt es bei Billa auf 10 % des gesamten Sortiments die Bestpreis-Garantie. Lebensmittelhändler verkaufen bereits 27 % der Waren zu Aktionspreisen, Tendenz stark steigend.

Das alles könne nur auf dem Rücken der Lieferanten ausgetragen werden. Viele kleine Betriebe seien für diesen Kampf nicht gerüstet und werden ihn nicht überleben. Das sieht Billa so nicht. „Wir haben kein Mitleid mit Konzernen wie Nestle“, so die Billa-Führung im Gespräch mit Journalisten. Doch an vorderster Front der Lieferanten stehen eben nicht nur Großkonzerne, sondern auch etliche österreichische Molkereien.

Mag sein, dass wie Billa sagt, die Lieferanten die Bestpreis-Garantie mit einer Mengensteigerung wett machen können. Aber unterm Strich besteht die Gefahr, dass einmal mehr die österreichischen Landwirte zum Handkuss kommen, wenn es um die Erzeugerpreise geht. Sie sind nämlich das schwächste Glied der Kette.

Mehrmals schon hat sich Rewe für sein Engagement in Richtung Nachhaltigkeit gerühmt und von sich aus erklärt, z. B. höhere Umweltstandards einzuhalten. Nun erhöht Billa den Preisdruck, gießt damit unnötigerweise Öl ins Feuer und widerspricht sich auch noch selbst: Mit Nachhaltigkeit hat die neue Preisstrategie nämlich genau gar nichts zu tun. Und mit Hausverstand auch nicht.

## Inhalt 11/2010

Kommentar.....	3
Markt & Nachrichten.....	4, 5
Aktuell.....	17, 25

### Same Dorado 100

Klein, aber oho!.....	26
-----------------------	----



Wie der kompakte Dorado auf Acker, im Grünland und im Stall abschneidet, hat top agrar im Praxistest untersucht.

### Rinderhaltung

Setzen sich Kompostställe bei uns durch?.....	6
Bundes-Fleischrinderschau: Qualität wird immer besser.....	12

### Schweinehaltung

Gruppenhaltung: Lösungen für den Umbau ohne Auslauf.....	14
--	----

### Ackerbau

„Die Bodenbearbeitung überlassen wir dem Regenwurm“.....	18
--	----

### Im Brennpunkt

Allein gegen die Asfinag.....	20
-------------------------------	----

### Direktvermarktung

Gemüseabo per Vertrag.....	22
----------------------------	----

### Landleben

Rezepte: Schnitzelparade.....	30
Bäuerin aktuell.....	33

Impressum, Aus der Wirtschaft...	34
----------------------------------	----



So erreichen Sie uns:

**Redaktion:**

Telefon: 022 36/2 87 00-11, Fax-DW: 10

E-mail: [redaktion@lv-topagrar.at](mailto:redaktion@lv-topagrar.at)

