



100 JAHRE ERFOLGSGESCHICHTE

EINE CHANCE FÜR DIE NAHVERSORGUNG

Nähe, Regionalität und Qualität – darauf hat sich die Firma Utz Lebensmittel spezialisiert. Vor 100 Jahren begann die Erfolgsgeschichte des Großhandels mit einem Kolonial- und Tabakhandel. Heute ist das Familienunternehmen führend in der Belieferung von Lebensmittelmärkten und Convenience-Shops.



Auf einer Lagerfläche von 7.500 Quadratmetern finden über 6.500 Produkte Platz.

Kennen Sie sie noch? Die einzigartigen kleinen „Tante-Emma-Läden“, die anno dazumal nicht nur alles für den täglichen Bedarf anboten, sondern auch Treffpunkt und Mittelpunkt eines Ortes waren? Nahversorgung gewinnt wieder an Bedeutung, erreichbare Angebote sind im Zuge des demografischen Wandels mit einem Anstieg der älteren Bevölkerungsgruppe wieder vermehrt gefragt. Diesen Strukturwandel hat das Unternehmen Utz Lebensmittel mit seinem Nahversorgungskonzept erkannt. Neben einer Basisversorgung sind auch weitere Serviceleistungen wie Back-Shop, Postagentur, Kaffeetheke, Textilreinigung oder ein Zustellservice nahtlos in das Konzept integrierbar. Täglich frische Produkte in allen Preissegmenten sowie regionale Erzeugnisse sind, dem Namen der Vertriebschiene entsprechend, „Um’s Eck“ erhältlich.

Mit der Versorgung von Gütern des täglichen Lebens quasi vor der Haustür soll die Lebensqualität in ländlichen Regionen nachhaltig verbessert werden. Den Betreibern bietet Utz dabei nicht nur das komplette Sortiment, sondern darüber hinaus ein Handbuch mit allen Bausteinen des „Um's Eck“-Konzept sowie weiterführenden Hilfen für den täglichen Verkauf. Unterstützung gibt es zusätzlich durch die regelmäßigen Besuche der Utz Außendienstmitarbeiter – sei es bei der Verkaufsförderung oder der Auswahl neuer, saisonaler oder regionaler Produkte.

Dorfläden – eine Chance für die Nahversorgung

Darauf aufbauend hat Utz Lebensmittel zusätzlich das seit über zehn Jahren erfolgreiche „Dorfläden“-Prinzip entwickelt, welches Kommunen, Gemeinden und Bürgerinitiativen als potenzielle Betreiber anspricht. „So ein Dorfläden ist deutlich mehr, als nur Ware zu verkaufen“, ist Geschäftsführer Rainer Utz überzeugt, „das ist Teilhabe am gesellschaftlichen Leben. Aber die Idee muss natürlich durch Protagonisten transportiert und gelebt werden.“ Das zukunftsorientierte Convenience-Handelskonzept wurde von Utz speziell für kleinere und mittlere Lebensmittelgeschäfte entwickelt. „Wir bieten keine Leistung von der Stange, sondern beraten jeden Kunden intensiv. Das ist unsere Stärke“, erklärt Utz. Kurze Entscheidungswege und schnelle Reaktionsmöglichkeiten sorgen für eine

auch kurzfristige Positionierung von Trendartikeln oder zusätzlicher Lieferung bei erhöhtem Bedarf. „Wir sind in der Lage schnell und flexibel auf alle Vorfälle zu reagieren“. So könne es durchaus auch vorkommen, dass der Shop am Bahnhof in München zum Beispiel eine Sonderlieferung brauche, da extrem hoher Publikumsverkehr durch ein wichtiges Fußballspiel herrsche.

»Nahversorgung hat und braucht Zukunft.«

100 Jahre Leistung

Als im Juli 1914 der Ochsenhausener Martin Utz auf wenigen Quadratmetern einen kleinen Laden mit Kolonial- und Tabakwaren eröffnete, ahnte niemand, dass der erst 23jährige damit eine hundertjährige Geschichte schreiben sollte. Trotz harter Kriegszeiten trat er schon fünf Jahre später in den Großhandel ein und belieferte mehrere kleine Geschäfte im Umland. 1959 übernahm sein Sohn Karl den elterlichen Betrieb und verlagerte ihn wenige Jahre später an den Stadtrand von Ochsenhausen. Nach dem plötzlichen Tod von Karl



Das Dorfläden-Konzept bringt ein Stück Lebensqualität in die Ortschaften.



Bereits in der dritten Generation führen Rainer Utz und Roswitha Utz-Parusel das Traditionsunternehmen.

Utz im Jahr 1977 stieg sein Sohn Rainer, gerade das Abitur in der Tasche, in das Unternehmen ein. „Damals gab es noch viele Betriebe unserer Struktur, die haben wir aber alle überlebt“, erzählt der Geschäftsführer. Mit dem Aufbau des Convenience-Vertriebs im Jahr 1997 – das Unternehmen belieferte mit diesem Vertriebszweig erstmals auch Tankstellenshops und Kioske – wuchs Utz als Großhandelsunternehmen schnell weiter und stieß damit an die räumlichen Grenzen des Standortes. So wurde der Firmensitz 2005 in das neue Gewerbegebiet von Ochsenhausen-Längenmoos verlegt. In der Belieferung von Nahversorgern und Dorfläden ist Utz in Süddeutschland führend und im Verbund des MCS-Netzwerkes (Marketing und Convenience Shop System) auf Augenhöhe mit den Wettbewerbern im Convenience-Markt. Heute beschäftigt der Lebensmittel-Großhandel 100 Mitarbeiter und versorgt rund 1000 Kunden zwischen Bodensee, Stuttgart und München.



Personalpolitik hat bei Utz einen hohen Stellenwert – 100 Mitarbeiter sind aktiv in die Unternehmensentwicklung mit eingebunden.

Kompetenz im eigenen Haus

Für Rainer Utz sind die Mitarbeiter die Basis des Erfolgs. Dass die praktizierte Personalpolitik erfolgreich ist, zeigt eine Betriebszugehörigkeit von bis zu 50 Jahren. „Bei uns ist eigenverantwortliches Handeln gefragt. Dies und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten bieten die Basis für ein motiviertes, gemeinschaftliches Arbeiten“, erklärt er. Besonderes Augenmerk liegt traditionell auf der Ausbil-

dung neuer Fachkräfte, die bereits in der Lehrzeit durch Unternehmensprozesse geprägt werden. Während ihrer Lehrzeit durchlaufen die jungen Leute alle Arbeitsbereiche des Unternehmens. „Damit soll Transparenz geschaffen und der Sinn für das gemeinsame Wirken geschärft werden“, so Utz. Mit verschiedensten Berufsbildern bietet Utz Lebensmittel attraktive Möglichkeiten. Zurzeit beschäftigt das Unternehmen fünf Azubis in den Berufen Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Fachkraft für Lagerlogistik, Informationskaufmann/-frau im Einzelhandel sowie mit Matthias Utz, dem Neffen des Inhabers, erstmals einen Studenten der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Handel der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Der Zukunft sieht Rainer Utz gelassen entgegen: „Wir gehen davon aus, dass wir dank unserer zukunftssträchtigen Geschäftsfelder weiteres Wachstum erzielen können“. Um das Liefergebiet nachhaltig erweitern und verdichten zu können, plane das Unternehmen den weiteren Ausbau des Außendienst-Teams.

»So ein Dorfladen ist deutlich mehr, als nur Ware zu verkaufen.«

Ja, schon vor 100 Jahren waren die Schwaben ein rühriges und sparsames Volk wie einst auch der Gründer von Utz Lebensmittel. Verbunden mit der Nähe zum Kunden konnte so eine langjährige Geschichte geschrieben werden, deren Erfolg auf diesen Werten beruht und die bis heute mit Herzblut gelebt werden. „Der lang verstaubte Begriff ‚Tante Emma‘ steht heute wieder für Zuverlässigkeit, Nähe und Emotion“, so Rainer Utz. Vielleicht schauen Sie einfach mal „Um’s Eck“ und entdecken hier wieder ein Stück Tradition und Vertrautheit.

Susanne Reitberger



Nahversorgung bietet Kunden einen Einkauf gleich „Um’s Eck“.

Utz GmbH & Co. KG Lebensmittel-Großhandel

Kolpingstraße 40
88416 Ochsenhausen
Telefon (07352) 92020
Telefax (07352) 920299
info@utz-lebensmittel.de
www.utz-lebensmittel.de