

Tante Emma ist gleich ums Eck

Die Firma Utz in Ochsenhausen wird 100 Jahre alt. Im Lebensmittelhandel ist das eine beachtliche Leistung. Geschäftsführer Rainer Utz erklärt, wie man sich in dieser knallharten Branche behauptet – und wie er dabei den Tante-Emma-Laden gerettet hat.

VON ULI LANDTHALER

OCHSENHAUSEN – Als „Robin Hood im Kaufmannskittel“ hat das WOCHENBLATT Rainer Utz im Jahr 2000 vorgestellt. Über die Überschrift muss er heute noch schmunzeln. Gemeint war, dass der Ochsenhauser Mittelständler mit sei-

nem „Um's Eck“-Konzept die kleinen Lebensmittelläden auf dem Dorf retten wollte. Und es hat geklappt. Mehrere hundert „Ums Eck“-Läden gibt es in Süddeutschland. Dazu kommen noch einige Dutzend Dorfläden, in denen Bürger oder Kommunen einen Laden ohne Gewinnabsicht betreiben, um die Nahversorgung zu sichern.

Wie aber hält sich ein kleines Unternehmen mit 100 Mitarbeitern auf dem umkämpften Markt des Lebensmittelhandels? Utz nennt seine Strategie:

- **Zusammenschlüsse:** Rewe, Edeka, Metro – in Deutschland gibt es wenige, große Handelsketten, die bei den Lebensmittelherstellern einkaufen



Rainer Utz feiert das 100-jährige Bestehen des Familienunternehmens

und gute Konditionen erzielen möchten. Je größer sie sind, desto besser klappt das. Utz gehört daher zum Einkaufsverbund „Markant“, in dem auch Kaufland im Boot sitzt, aber auch viele kleine Händler. So landen die Rabatte auch bei „Um's Eck“. Utz setzt in allen Geschäftszweigen auf solche Kooperationen.

- **Nischen besetzen:** Das Nahversorgungskonzept „Um's Eck“ ist für die Giganten der Branche uninteressant. Aber Utz schreibt damit schwarze Zahlen: „Der Bedarf ist da“.

Die Grundidee: Kleine, dezentrale Nahversorger mit einem Basis-Sortiment von gut 2000 Artikeln mit Schwerpunkt auf frische Waren, die man sich täglich vom Laden holt. Dieses Konzept übergibt Utz auf Franchise-Basis an selbstständige Händler in den Dörfern und beliefert sie.

- **Kundennähe:** „Zwischen 6 und 8 Uhr ist eine wichtige Zeit für den Umsatz, die Leute holen da ihr Vesper und die Zeitung für den Arbeitstag“. Also muss man früh aufmachen. Und wenn Ware ausgeht, muss Utz schnell nachliefern. Und ganz wichtig: Händler zur Sortimentspolitik beraten.



1929: Eine der ersten Gewerbeschauen der Firma Utz in Ochsenhausen.

- **Logistik:** Das neue Logistikzentrum im Ochsenhauser Industriegebiet habe den Umsatz um sage und schreibe 70 Prozent gesteigert – vor allem im Bereich Convenience, also der Belieferung von Kiosks und Tankstellen. „Wir sind schneller, flexibler und effizienter, das eröffnet uns ganz neue Absatzmöglichkeiten“. Mit dazu gehören „eine schlanke Verwaltung“.

Keine Bange vor der Zukunft

Das „Um's Eck“-Konzept habe sich stabilisiert, profitiere vom Trend zu frischen Lebensmitteln aus der Region und dem Umstand, dass die Bevölkerung älter wird und nicht mehr alle mit dem Auto zum Einkaufen fahren. Und der ländliche Raum biete günstige Ladenmieten – bei der schmalen Umsatzrendite der Lebensmittelbranche ein wichtiger Faktor.

Und so ist der 56-jährige Firmenchef sicher, dass Utz auch die nächsten Jahrzehnte ein Familienunternehmen bleibt. „Als Übernahmekandidat sind wir ganz einfach zu klein“.



Das neue Logistikzentrum in Ochsenhausen: 7500 Quadratmeter Nutzfläche.

Am Anfang war ein Tabakladen

1914 eröffnete Martin Utz einen Kolonial- und Tabakwarenladen in Ochsenhausen: Grundstein für den heutigen Lebensmittel-Großhandel mit 100 Mitarbeitern und 60 Millionen Euro Nettoumsatz. Im Jahr 2005 wurde das neue Logistikzentrum eröffnet, wo 6500 Artikel zur schnellen Verfügbarkeit gelagert sind – von A wie Ananas bis Z wie Zucker.

Utz besteht heute aus zwei ungefähr gleich großen Geschäftsbereichen:

- **Nahversorgung:** Das Fran-

chise-Ladenkonzept „Ums Eck“ und bürgerschaftliche Dorfläden übernehmen die Nahversorgung auf dem Land. Utz beliefert sie, unterstützt sie beim Marketing und berät sie zur Sortimentspolitik.

- **Convenience:** Die Belieferung von Kiosks und Tankstellen-Shops als Teil des Zusammenschlusses MCS. Das Absatzgebiet von Utz umfasst Baden-Württemberg und Teile von Bayern, wobei man mit Partnerunternehmen kooperiert. Internet: www.utz-lebenmittel.de.

pr/ula



In Aßmannshardt beliefert Utz den Dorfladen.

FIRMENFOTOS