



„Klarheit, Mut und Menschlichkeit“ als Grundsätze der Menschenführung nannte Franz-Friedrich Müller, Geschäftsführer der Markant AG, der hier einen Blumenstrauß an Roswitha Utz überreicht. Rainer Utz (re.) drückte seine Dankbarkeit für sein motiviertes Mitarbeiterteam aus.

100 Jahre Leistung aus Leidenschaft

Mehr als 500 Gäste feierten mit der Familie Utz das Firmenjubiläum. Das Großhandelsunternehmen hat sich vom Ein-Mann-Betrieb zum erfolgreichen Spezialisten für Nahversorgung und Convenience in Süddeutschland entwickelt.

Von Alfons Strohmaier

Dieses Wort fiel immer wieder in den Festreden zum 100-jährigen Bestehen des Großhandelsunternehmens und MCS-Partners Utz GmbH & Co. KG in Ochsenhausen: „Lebensqualität“. So stellt die moderne und wirtschaftlich erfolgreich organisierte Nahversorgung eine der Grundlagen für die Lebensqualität im ländlichen Raum dar. Und die Firma Utz hat sich in diesem Punkt als einer der erfolgreichsten Betriebe etabliert – dank der Konzentration auf Nähe, Regionalität und Qualität. Dies würdigte nicht nur der Baden-Württembergische Landtagspräsident Guido Wolf in seiner launigen Ansprache, sondern auch Franz-Friedrich Müller, Geschäftsführer der Markant AG, und Dr. Peter Kultz, Präsident des Baden-Württembergischen IHK-Tags.

Die Firmeninhaber Rainer und Roswitha Utz begrüßten mehr als 500 Gäste am Firmensitz im oberschwäbischen Ochsenhausen. Gemeinsam mit den Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern und Gästen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft feierten sie mit einem bunten Rahmenprogramm. Für die Besucher warteten beispielsweise im Hochregallager zahlreiche Verkostungsstände von Markenlieferanten aus dem Süßwarenssegment.

Nach einem Einblick in die Historie und Gegenwart des Unternehmens sowie einem Ausblick in die Zukunft durch Geschäftsführer Rainer Utz formulierte Markant-Chef Müller in seiner Rede die Herausforderungen an den Großhandel: „Der ländliche Raum braucht die Nahversorgung. Die Nahversorgung hat Zukunft“, betonte Müller und verwies zugleich

auf den dramatischen Strukturwandel, der in den vergangenen Jahrzehnten im Lebensmittelgroß- und Einzelhandel stattgefunden hat. „Viele große Firmen sind vom Markt verschwunden, doch die Firma Utz Lebensmittel ist als regionaler Convienciencespezialist heute stärker denn je.“

Seit dem Start des im Jahr 1997 von der Markant ins Leben gerufenen, deutschlandweiten Netzwerks MCS (Marketing und Convenience Shop System) ist die Firma Utz als regionaler Partner für die Belieferung von Systemkunden in Baden-Württemberg und Bayern mit von der Partie. „2005 legten wir mit unserem neuen Logistikzentrum den Grundstein für das weitere Wachstum im Geschäftsbereich Convenience“, schilderte der Geschäftsführer Rainer Utz die Entwicklung. „Nur fünf Jahre später erweiterten wir das Lager erneut. Und



Zahlreiche Markenartikler aus der Süßwarenindustrie versüßten den über 500 Gästen zusätzlich die rundum gelungene Jubiläumsfeier

Zwölf Lkws mit Dreizonen-Temperierung sind für den MCS-Partner Utz in Süddeutschland unterwegs



auch für die Zukunft sehen wir auf diesem Gebiet enormes Wachstumspotenzial.“ Die kontinuierliche Umsatzsteigerung in der gesamten MCS-Gruppe bestätigt diese Einschätzung. Seit 2005 kletterten die Erlöse der Gruppe von damals 465 Mio. Euro auf heute rund 546 Mio. Euro.

Landtagspräsident Wolf verwies in seiner engagiert vorgetragenen Rede auf die „unternehmerische Glaubwürdigkeit“ des mittelständischen Unternehmens mit seinen derzeit rund 100 Mitarbeitern. Das Erfolgskonzept basiere auf Fairness, Nachhaltigkeit, Verlässlichkeit und Vertrauen – und dies verkörpere die Familie Utz in perfekter Weise. „Der Mittelstand ist das Herz unserer Gesellschaft, und erst der Unternehmer macht die Marktwirtschaft zum Erfolgsmodell“, fügte der Politiker hinzu.

Mutiger Schritt im Jahr 1914

Am 1. Juli 1914 hatte der Großvater des heutigen Inhabers, Martin Utz, am Marktplatz von Ochsenhausen ein Kolonial- und Tabakwarengeschäft eröffnet. Mit diesem für die damalige Zeit mutigen Schritt legte er den Grundstein für einen Lebensmittel-Großhandel, der heute mehr als 1,2 Millionen Kilometer pro Jahr für Kunden in ganz Süddeutschland unterwegs ist. Im Jahr 1977 musste der heute 56-jährige Enkel des Gründers, Rainer Utz, nach dem plötzlichen Tod des Vaters Karl Utz die Geschicke der Firma übernehmen. Er verdanke seiner Familie und seiner Frau Roswitha „sehr viel“, sagte Rainer Utz vor dem Festpublikum bewegt. Roswitha Utz ist 1998 in das Geschäft eingestiegen und seit 2006 Geschäftsführerin.

Wie der Firmenchef in seinem Rückblick aufzeigte, war das Unternehmen in der Vergangenheit stets für die unterschiedlichsten Phasen der Marktentwicklung gut gerüstet und erzielte insgesamt bis heute ein kontinuierliches Wachstum. Im Jahr 2013 erwirtschaftete der Großhändler einen Umsatz von rund 60 Mio. Euro. Zu den zentralen Geschäftsbereichen zählen die Betreuung und Belieferung von Nahversorgungsgeschäften und Dorfläden sowie der Vertriebszweig Convenience, der vor allem Tankstellen und Kioske bedient. Das Erfolgs-

rezept beschreibt Utz in einem Satz: „Wir betrachten uns nicht nur als reinen Lieferanten, sondern auch als serviceorientierten sowie beratenden Dienstleister. Dafür sind wir mit unserem Außendienst täglich nah am Kunden.“ Nach diesem Motto schnürt der Betrieb ganzheitliche Vertriebskonzepte wie „Um's Eck“ oder „Dorfladen“ zum Rundum-sorglos-Paket für die Kunden. Zu den Leistungen zählen neben der klassischen Belieferung u. a. Standortanalyse und Sortimentsgestaltung sowie Planung und Umsetzung von Marketingaktionen über eine eigene Werbeabteilung. Darüber hinaus zeichnen eine starke regionale Ausrichtung der Sortimente, aktuelle Produktneuheiten und kurze Entscheidungswege das Unternehmen aus.

Logistikzentrum mit 7.500 Quadratmetern Nutzfläche

Ganz im Zeichen des kontinuierlichen Unternehmenswachstums entstand 2005 auf einer Grundstücksfläche von 20.000 Quadratmetern die neue Logistik- und Lagerhalle mit integrierter Verwaltung. In den unterschiedlich temperierten Kühl- und Tiefkühlräumen finden rund 6.500 Artikel aller Sortimente des Lebensmittelhandels Platz – von A wie Ananas bis Z wie Zucker. Dabei setzt Utz neben der Zusammenarbeit mit den „großen“ Herstellern auch auf die Förderung regionaler Zulieferer. Regelmäßige Einkaufs- und Vertriebsbesprechungen dienen der Identifizierung und Bewertung aktueller Trends.

Rund 1,2 Mio. Kilometer pro Jahr legen die Fahrer von Utz zurück. Dabei umfasst das Absatzgebiet in Baden-Württemberg den Bodensee-Raum, die Region Schwarzwald und den Großraum Stuttgart bis Aalen. In Bayern gehören Nördlingen, Donauwörth, München, Garmisch-Partenkirchen, das bayerische Voralpenland und das Allgäu zu den Vertriebsgebiete-

ten. Die eigene Flotte besteht aus zwölf Kühlfahrzeugen mit Dreizonen-Temperierung, in denen Trocken-, Molkerei- und Tiefkühlprodukte bestens aufgehoben sind. In Ergänzung zum firmeneigenen Fuhrpark arbeitet das Unternehmen mit verschiedenen Logistikdienstleistern zusammen.

Die Strategie für die Zukunft hat Rainer Utz fest im Blick: „Wir gehen davon aus, dass wir dank unserer zukunfts-trächtigen Geschäftsfelder weiteres Wachstum erzielen werden. Deshalb planen wir momentan den Ausbau unseres Außendienst-Teams, um unser Liefergebiet nachhaltig zu erweitern und zu verdichten. Hier sehen wir vor allem im Convenience-Bereich sehr großes Potenzial. Aber natürlich liegt uns auch weiterhin die Nahversorgung in ländlichen Regionen am Herzen.“ So hat auch das Thema Ausbildung eine lange Tradition bei Utz, wobei es neben den üblichen Ausbildungsberufen auch die Möglichkeit gibt, an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg zu studieren. Derzeit absolviert Matthias Utz, Neffe von Rainer Utz, den Studiengang Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Handel. Und somit engagiert sich bereits die vierte Generation in dem Familienunternehmen. •

www.utz-lebensmittel.de



**Buy Experience!
Made in Germany!**

Koenig Backmittel GmbH & Co. KG
www.koenig-backmittel.de

