

# MESSE EINLADUNG

Ausgabe: Dezember 2015  
Jahrgang 25 Nr. 48



Herzliche Einladung zur  
**Frühjahrsmesse 2016**  
am Samstag, 05. März und Sonntag, 06. März.  
In den gewohnten Räumlichkeiten der Mehrzweckhalle in Maselheim.

**Save the Date!**

- Preisknüller an allen Messeständen
- Präsentation Weihnachtssortiment
- Informationsaustausch mit Kollegen
- Gewinnspiel mit Top-Preisen



Mit uns landen Sie immer einen Volltreffer!




# INHALT DEZEMBER 2015

Jahrgang 25 - Ausgabe Nr. 48

## VERTRIEBSARBEIT



- Neueröffnung UM'S ECK Preljevic in Neenstetten.....4
- Neueröffnung Inselladen Haug in Pfullingen.....5
- Neueröffnung UM'S ECK Sterzer in Schönebürg.....6
- Neueröffnung Dorfladen in Sonderbuch.....7
- Neueröffnung s'Lädli Ott in Steinhilben.....8
- Neueröffnung Dorfladen in Opfenbach.....9
- Neueröffnung Lehmann in Wiedergeltingen.....10
- Neueröffnung Lingnau in Gosheim.....11
- Neueröffnung Ran-Station Langer in Neusäss.....12
- Shop-Optimierung Lopez in Leonberg.....14

## KUNDEN - JUBILÄEN

- 60 Jahre Raab in Neuler.....15
- 10 Jahre Dorfladen Neuburg.....16
- 10 Jahre UM'S ECK Ulrich in Haslach.....17



## REDAKTIONELLE BEITRÄGE

- Gewinner MCS Preisausschreiben.....18
- Tankstelle des Jahres – ESSO-Seligweiler.....19
- Convenience Shop – Dorfladen in der City – Löwenladen in Tübingen 20-21
- Convenience Shop – Interview Fa. Utz .....22-25
- Südwest Presse – Auf ein Vesper ins Dorflädele Griesingen.....26

## UTZ - INTERN



- Mitarbeiter Oktoberfest der Firma Utz.....27
- Neuer Ausbildungsberuf – Berufskraftfahrer.....28
- Wechsel Vertriebsgebiet Stuttgart/Schwarzwald.....30
- Neueintritt Verkaufsleitung Herr Heine.....31
- Vorstellung neuer Azubis.....31
- Berufsinfotag Realschule.....32
- MCS-Außendiensttagung in Berlin.....33
- 1. Aktionstag der Nahversorger in Bad Griesbach.....34-35
- Jahresrückblick Firma Utz.....36
- Weihnachtsspende 2015 Firma Utz.....37

## UTZ - MESSE

- Messenachlese Frühjahrsmesse 2015.....38
- Messerückblick.....39



# EDITORIAL UTZ AKTUELL

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Geschäftsfreunde,



vor zehn Jahren hatte ich noch keine Vorstellung wo mein beruflicher Weg beginnen wird. Nach und nach kristallisierte sich heraus, dass für mich nur eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich in Frage kommt.

Also wurden Bewerbungen geschrieben und Vorstellungsgespräche geführt. Bei meinem Vorstellungsgespräch bei der Firma Utz spürte ich von Anfang an die familiäre Atmosphäre und hoffte auf eine Zusage.

Am 1. September 2008 habe ich schließlich die Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau bei der Firma Utz begonnen. Während den drei Ausbildungsjahren durchlief ich alle Abteilungen und lernte so alle betrieblichen Prozesse - vom Einkauf der Ware bis zur Auslieferung an die Kunden - kennen. Im Jahr 2011 beendete ich erfolgreich meine Ausbildung.

Nach meiner Tätigkeit im Lager wechselte ich in die Auftragsbearbeitung. In den folgenden Jahren konnte ich meine Kenntnisse vertiefen und zum besseren Ablauf der Vorgänge beitragen. So wirkte ich auch bei der Umstellung auf das neue Lagerverwaltungssystem „PL-Store“ mit.

Da mir bereits während meiner Ausbildung die Tätigkeiten im Kundenservice große Freude bereiteten und mir der Kontakt mit den Kunden auch die letzten Jahre sehr gut gefiel, nutzte ich die Chance mich auf die freiwerdende Stelle im Kundenservice intern zu bewerben und habe nun die Nachfolge von Sarah Gaum angetreten.

**„Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln.“**

*(chinesisches Sprichwort)*

Nach diesem chinesischen Sprichwort stehe ich Ihnen als Ansprechpartnerin im Kundenservice gerne zur Verfügung und hoffe, dass auch Sie mein Lächeln hören.

Ich freue mich weiterhin auf eine gute und eine erfolgreiche Zusammenarbeit und ein Wiedersehen bei der Frühjahrsmesse am 5. und 6. März 2016 in Maselheim.

Herzliche Grüße aus Ochsenhausen

*Theresa Ott*

Theresa Ott - Kundenservice

### IMPRESSUM:

Eigentümer, Herausgeber und Verleger:

Utz GmbH & Co. KG  
Kolpingstraße 40  
88416 Ochsenhausen

Tel.: 0 73 52 / 92 02- 0  
Fax: 0 73 52 / 92 02- 99

E-Mail: info@utz-lebensmittel.de  
Internet: www.utz-lebensmittel.de

Redaktion:  
Theresa Ott

Gestaltung & Druck:  
www.singer-media.com



## UM'S ECK PRELJEVIC

Neueröffnung in Neenstetten



Das ganze Dorf kam zur Eröffnung und feierte mit Familie Preljevic die Eröffnung. Durch den Neubau und der Liebe zum Detail, ist der UM'S ECK Laden in Neenstetten zum Vorzeigemodell eines modernen Nahversorgers geworden.

Seit einigen Jahren gab es in Neenstetten keine Nahversorgung mehr. Um Abhilfe zu schaffen nahm die Gemeinde das Problem selbst in die Hand und erfüllte sich den Wunsch einen neuen Lebensmittelladen zu bauen.

Unter Federführung von Bürgermeister Martin Wiedenmann und dem örtlichen Gemeinderat konnte ein Grundstück am Ortsrand, gleich neben dem Kindergarten erworben werden. Somit konnte mit der Planung des Dorfladens begonnen werden. Um dafür den bestmöglichen Betreiber auszuwählen wurde die Vergabe des Objektes ausgeschrieben. Den Zuschlag bekam Frau Camila Preljevic, die bereits seit Jahren erfolgreich ein Lebensmittelgeschäft im benachbarten Weidenstetten betreibt.

Ende Juni diesen Jahres waren die Bauarbeiten beendet und der Verkaufsraum wurde mit modernstem Inventar ausgestattet. Eine gelungene Außenanlage mit Parkplätzen wurde rechtzeitig fertiggestellt. Außerdem haben die Einwohner von Neenstetten jetzt auch Gelegenheit in der Café-Ecke nach ihrem Einkauf bei Kaffee und Kuchen noch ein „Schwätzle“ zu halten. Eine ganz besondere Idee der Betreiber-Familie war es, die Wände im 120qm großen Verkaufsraum mit Bildern auszustatten, die das Landleben in der Gemeinde in den 50-er Jahren zeigen.



Das reichhaltige Angebot an frischem Obst und Gemüse.



Zu den Gratulanten von Frau Preljevic zählten auch (v.l.) Firmenchef Rainer Utz und Vertriebsleiter Jens Schröder.



sowie Verkaufsberater Bernhard Fiderer, hier im Bild mit Camila Preljevic (Mitte) und ihrer Verkäuferin Annerose Schlumberger.

Alle beteiligten Firmen, Gemeinderäte und Bürgermeister trafen sich zur ersten Begehung am Vorabend der offiziellen Eröffnung. Mit einem Glas Sekt und schmackhaften Häppchen konnte der gelungene Verkaufsraum besichtigt werden. Am 16. Juli 2015 hatten die Einwohner aus Neenstetten erstmals Gelegenheit am eigenen Ort wieder die Einkaufsstützen zu füllen. Zahlreiche Kunden bestaunten den neuen Verkaufsraum und griffen zu den zahlreichen Eröffnungsknüllern. Eine „Augenweide“ ist die reichhaltige Käsetheke, die so manche erlesene Spezialität zu bieten hat. Neben vielen Artikeln für den täglichen Bedarf bietet das umfangreiche Sortiment auch zahlreiche regionale Produkte. Vor dem neuen Dorfladen wurden den Besuchern Getränke gereicht oder zur Stärkung eine gegrillte Wurst angeboten. Der benachbarte Kindergarten ließ es sich nicht nehmen die Gäste mit einem Lied über den neuen Laden zu erfreuen. Bürgermeister Martin Wiedenmann rief die Bürger auf, die neu geschaffene Nahversorgung zu nutzen und den geplanten Einkauf am Ort zu tätigen. Frau Preljevic bedankte sich bei allen Helferinnen und Helfern für die großartige Unterstützung.

Wir bedanken uns bei der Familie Preljevic für die gute Zusammenarbeit und wünschen dem ganzen Team in Neenstetten viel Erfolg!

## INSELLADEN HAUG

Neueröffnung in Pfullingen

Wo bisher der „Landmarkt“ in Pfullingen präsent war, ist nun vieles neu: Nach der Schließung dieses Lebensmittelmarktes in der Friedrichstraße 4 blieb noch die Filiale der Metzgerei Pfeiffer aus Sonnenbühl-Willmandingen in Betrieb. Seit 02. Juli 2015 ist Bäckermeister Michael Haug aus Sonnenbühl-Genkingen mit im Boot und eröffnete eine Filiale samt Café auf der „Insel“, die von der L 382 umgeben ist. Somit ergänzt sich das Angebot im neuen Pfullinger „Inselladen“.

Durch die offene Raumgestaltung finden nun zwischen Metzgerei und Bäckerei Tische und Stühle für den Café-Betrieb Platz. Dort kann die Kundschaft gemütlich verzehren, was Bäcker und Metzger bieten – vom Frühstück über den Mittags-Imbiss bis zu Kaffee und Kuchen.

Der Schwerpunkt des Sortiments der Bäckerei liegt bei Broten – auch aus dem Holzofen -, Brezeln, Kuchen und anderen Backwaren, die täglich frisch in Genkingen hergestellt werden. Zudem sind Dinge für den täglichen Bedarf wie Eier, Milch, Nudeln, Essig, Öl, Seife und Zahnpasta zu haben.

Haug führt das 1898 gegründete Unternehmen bereits in fünfter Generation. Dabei legt der Bäckermeister und Konditor, der auch Sprecher der Albkorn-Initiative ist, Wert auf Rohstoffe aus der Region.

Wir gratulieren Herrn Haug zur Neueröffnung und wünschen ihm mit seiner Filiale in Pfullingen viel Erfolg.



Schon am ersten Tag zeigten die Kunden großes Interesse am neuen „Inselladen“.



v.l.: Firmenchef Rainer Utz, Verkaufsberater Bernhard Fiderer, Vertriebsleiter Jens Schröder und Familie Haug.



Der neue „Inselladen“ präsentiert sich sehr offen und einladend.

## DORFLÄDELE UM'S ECK STERZER Neueröffnung in Schönebürg



Verkaufsberater Mirco Baier gratuliert Frau Bianca Sterzer.

Nachdem das Dorflädele in Schönebürg Ende Juli geschlossen hatte, gab es in Schönebürg keine Möglichkeit mehr Lebensmittel zu kaufen.

Doch mit Bianca Sterzer wurde schnell eine neue Betreiberin gefunden. Durch ihre mehrjährige Erfahrung im Lebensmittel-Einzelhandel wusste sie schnell, was getan werden musste.

Nach kurzer Renovierungsphase wurde bereits am 08. Oktober 2015 wieder eröffnet.

Am Eröffnungstag wurden die Kunden mit Sekt und Kuchen empfangen und es gab auch tolle Eröffnungsangebote. Zahlreiche Kunden wussten dies zu schätzen und waren sehr froh, wieder eine Einkaufsmöglichkeit vor Ort zu haben.

Wir wünschen Frau Sterzer für die Zukunft alles Gute und viel Erfolg.



Im Dorflädele in Schönebürg findet man alles für den täglichen Bedarf.

## DORFLADEN SONDERBUCH Neueröffnung



Fast alles was das Herz begehrt gibt es nun wieder in Sonderbuch zu kaufen.



Ein Ladenschild macht auf den Dorfladen aufmerksam.



v.l.: Firmenchef Rainer Utz und Verkaufsberater Bernhard Fiderer mit dem Vorstandsteam vom Dorfladen Sonderbuch.

Im Mai 2015 wurde der letzte Lebensmittelladen in Sonderbuch geschlossen. Wenn dann nach einer Ladenschließung eine rasche Wiedereröffnung folgen soll, braucht man tatkräftige Unterstützung. Diese fand der Ortsvorsteher, Heinz Pfetsch, und konnte mit dem Ortschaftsrat schnell eine Genossenschaft gründen.

Viele freiwillige Bürger renovierten den Verkaufsraum, putzten die Regale oder brachten frische Farbe an die Wand. Nur so konnte der Laden gut drei Monate nach Schließung wieder eröffnet werden. Firmenchef Rainer Utz überraschte die schnelle Umsetzung und sagte dem Dorfladen seine Unterstützung zu. Die Belieferung der Lebensmittel erfolgt über die Firma Utz. Qualitätsbackwaren liefert weiterhin die Bäckerei Mangold aus Bühlenhausen; Wurst die Metzgerei Mattheis aus Asch. Regionale Produkte runden das Nahversorgersortiment ab.

Am 10. September 2015 war es soweit und Ortsvorsteher Heinz Pfetsch konnte viele Bürgerinnen und Bürger begrüßen. Er lobte die Bereitschaft schnell zu handeln, um das Einkaufen am Ort wieder zu beleben. Der Blaubeurer Bürgermeister war von dem Sonderbucher Dorfladen so begeistert, dass er den steilen Anstieg nach Sonderbuch sogar mit dem Fahrrad für seinen Einkauf bewältigen will.

Für Herrn Utz war es auch eine große Freude, die frühere Betreiberin des Sonderbucher Ladens und langjährige Kundin der Firma Utz, Frau Inge Mahler, unter den Gästen begrüßen zu dürfen.

Wir bedanken uns bei den vielen Helferinnen und Helfer aus Sonderbuch für die gelungene Umsetzung und gratulieren zum gelungenen Dorfladen.

## S'LÄDELI OTT

### Neueröffnung in Steinhilben

Für die 1.200 Einwohner in Steinhilben gibt es nach mehreren Jahren ohne Einkaufsmöglichkeit im Ort seit Juni 2015 wieder einen Dorfladen.

„S'Lädeli“ nennt die gebürtige Schweizerin Jeannine Ott ihr Geschäft in der Oberstetter Straße 8. Angeboten werden Artikel für den täglichen Bedarf von Brot und Kuchen über Waschmittel, Toilettenpapier, Getränken bis hin zu Zucker und Zeitschriften.

Jeannine Ott, die vor 15 Jahren der Liebe wegen nach Steinhilben gezogen ist, führt auch Spezialitäten aus ihrer schweizer Heimat: Rösti, Schoki, Basler-Leckerli, Biberli – eine Art Lebkuchen –, sowie Bircher Müsli. Im Angebot sind zudem schwäbische Spezialitäten wie regionale Säfte, Sirupe, Marmeladen, Alb-Leisa, Pesto, Essige und Ziegenkäse. Wurst von Ziegen, die Jeannines Ehemann Alwin Ott hält, ist selbstverständlich auch im Sortiment.

Backwaren und Kuchen werden täglich frisch von einer Trocheltfinger Bäckerei angeliefert. Wurst und Fleisch bezieht der Laden von Metzgereien aus der Umgebung. Bio-Obst und Gemüse stammen ebenfalls aus der Region. Abgerundet wird das Angebot mit Kaffee zum Mitnehmen und kleinen Snacks.

„Einkaufen wo man zu Hause ist“, lautet das Motto von Jeannine Ott, die schon lange ein eigenes Geschäft führen wollte. Rund 1.500 Artikel, so schätzt sie, umfasst das komplette Sortiment.

Der etwa 40 Quadratmeter große Laden ist mit Gefriertru-



Bürgermeister Christoph Niesler eröffnet das Lädeli mit Jeannine Ott.

he, Kühlregal, Brot-Theke und Holzregalen ausgestattet. Der Boden ist in dunkler Holzoptik gehalten. Jeannine Ott hat sich ganz bewusst für einen „ländlich rustikalen“ Stil entschieden: „Ich wollte das schon etwas persönlich gestalten und nicht so anonym“, sagte die 43-jährige.

„Das Projekt wurde über Mittel des Entwicklungsprogramms Ländlicher Raum gefördert. Voraussetzung hierfür war das Dorfentwicklungskonzept“, so der Architekt der den Umbau geplant hatte.

Wir wünschen Jeannine Ott weiterhin viel Spaß und vor allem Erfolg beim Betrieb ihres s'Lädeli.



Die Holzregale lassen die Waren optimal zur Geltung kommen.



Verkaufsberater Bernhard Fiderer vor dem tollen Logo des s'Lädeli mit Aushilfe Chrisna Bogner (links) und Jeannine Ott.



Der Andrang am Eröffnungstag war enorm.

## DORFLADEN KROMER

### Neueröffnung in Opfenbach

Am Donnerstag 22. Oktober 2015 hat er zum ersten Mal geöffnet und gleich einen wahren Kundenansturm erlebt. Der neue Dorfmarkt „Kromer“ in Opfenbach im Westallgäu. Denn pünktlich zur Eröffnung hatten sich 150 Opfenbacher eingefunden, die den Laden sogleich stürmten. Nach der ersten Stunde waren es schon 200 Kunden, die sich einen Überblick verschafften und die ersten Einkäufe erledigt hatten.

Als im Frühjahr 2014 der bisherige privat betriebene Lebensmittelmarkt in der Gemeinde geschlossen wurde, haben sich engagierte Opfenbacher überlegt, wie sich die Nahversorgung im Dorf erhalten konnte. Heraus kam ein Konzept, bei dem Bürger und Vereine sich beteiligen konnten. Für über 100.000 Euro haben die Opfenbacher Anteile an dem genossenschaftlich betriebenen

Laden gezeichnet. Binnen weniger Monate wurde aus dem ehemaligen Bauhoflager in 1800 ehrenamtlich geleisteten Arbeitsstunden ein gemütlicher Dorfladen.

Unter dem Motto „Einkaufen wo man zu Hause ist“ finden die Kunden ein breites Lebensmittelsortiment.

Großen Wert legt man auf regionale Produkte. Außerdem werden Back- und Wurstwaren, Obst und Gemüse, Molkereiartikel, Tiefkühlkost, und Getränke angeboten. Integriert ist auch eine gemütliche Kaffee-Ecke, wo man seinen Kaffee und Kuchen genießen kann. Vorhanden ist auch eine Poststelle.

Wir wünschen dem Dorfladen viel Erfolg und bedanken uns für die gute Zusammenarbeit.



Geschäftsführer Herr Jehle vor dem Dorfladen in Opfenbach.



Das einladende Obstregal ist ein Hingucker.



Die regionale Ecke.





## RAN-STATION LANGER

Neueröffnung in Neusäss



In Neusäss bei Augsburg hat die Südramol aus Burgau ihr 15. pizzabob Restaurant am 3. August 2015 mit großem Erfolg eröffnet.

Freuen Sie sich über das tolle Angebot, das von den leckeren, frisch gebackenen Pizzen über Backwaren jeder Art bis zu leckeren Kaffeespezialitäten reicht. Die luftige Außenterrasse macht den Genuss gerade bei sommerlichen Temperaturen zu einem erholsamen Aufenthalt. Im Innenbereich lädt die gemütliche, moderne Einrichtung zum längeren Verweilen ein. Vor Ort genießen oder mitnehmen - beides ist möglich.

Der Tag kann bereits mit einem reichhaltigen Frühstück, täglich von 7.00 bis 11.00 Uhr anfangen. Das Frühstücksbuffet gibt es für nur 5,90 EUR. Und im BrotZeit-Café bekommen Sie eine leckere Brotzeit auf dem Weg zur Arbeit genauso wie frisch gebackenes - selbstverständlich auch an Sonn- und Feiertagen. Die großzügigen Öffnungszeiten rund um die Uhr - und das 7 Tage die Woche - werden Sie zu schätzen wissen.

### Moderne RAN Tankstelle

Die Nähe zur Autobahn A8 macht dieses moderne pizzabob Restaurant auch für alle Autofahrer interessant, zumal eine moderne RAN Tankstelle mit allem Komfort und Service angeschlossen ist, die zeitgleich ganz neu eröffnet wurde.

Für den täglichen Bedarf bietet die RAN-Station Kleinigkeiten genauso wie Getränke in großer Vielfalt an. Blumen sind ein besonderes Zusatzangebot. Auch hier überzeugen die Öffnungszeiten: 24 Stunden täglich!



# Ulms flüssiges Gold.



[www.goldochsen.de](http://www.goldochsen.de)

## RAN-STATION LOPEZ

### Shop-Optimierung in Leonberg

Am 25.11.15 wurde die Ran-Station Juan Lopez in Leonberg von unserer Verkaufsleitung, Herrn Schilling und Herrn Heine, umgerüstet und verschiedene Warengruppen in Absprache mit dem Stationsverwalter der Südramol Hr. Wiebusch neu platziert.

Wir wünschen Herrn Lopez und seinem Team gute, ertragreiche Umsätze.



Eindrücke vom neu gestalteten Shop.

## NEUE PARTNER im Einzelhandel

Im 2. Halbjahr 2015 wurde unsere Gruppe durch den Zugang von zahlreichen Kunden weiter gestärkt.

Wir heißen unsere neuen Geschäftsfreunde an dieser Stelle nochmals herzlich willkommen und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit!



## 60 JAHRE UM'S ECK RAAB in Neuler



Bezirksverkaufsleiter Rainer Jaeckel gratuliert Gaby Raab zu ihrem Jubiläum.

Im Mai 1955 hat Maria Raab das Kolonialwarengeschäft von Berta Rup in der Hauptstraße von Neuler übernommen. Ihre Nachfahren Gaby und Franz Raab erinnern nun an die 60-jährige Familientradition. In dieser langen Zeit ist der Laden im Dorf schon zu einer Institution geworden.

Aus dem einstigen „Tante Emma“-Laden wurde ein modernes UM'S ECK Geschäft. Mit dieser Vergrößerung wurden auch das Sortiment und der Service erweitert. Es kam eine Poststelle und eine Lotto-Aufnahme hinzu.

60 Jahre Lebensmittel Raab wurde vom 11.06. bis 17.06.15 mit tollen Angeboten gefeiert.

Auch wir gratulieren der Familie Raab recht herzlich und wünschen noch weitere erfolgreiche Jahre.



Auch von außen war das Jubiläum kaum zu übersehen.

## 10 JAHRE DORFLADEN in Neuburg



Neuburgs Dorfladen ist zehn Jahre alt und feierte dieses Jubiläum mit rund 100 Gästen. „Es war eine Fieberkurve mit Gewinnen und Verlusten“, sagte Bürgermeister und Aufsichtsratsvorsitzender Rainer Schlögl. Franz Deihl wurde nach zehnjähriger stellvertretender Vorstandstätigkeit verabschiedet. Für ihn rückt Regina Hammerschmidt nach.

Schlögl erinnerte an die Gründungsphasen mit seinem Amtsvorgänger Georg Schwarz und bezeichnete die letzten zehn Jahre als schwierige Gratwanderung zwischen angestrebtem Nutzen und den damit verbundenen Kosten. „Immer wieder wurde versucht, Unnötiges und Überflüssiges abzubauen und Notwendiges kostengünstig zu ergänzen.“ Der Dorfladen decke zwar einen breiten Bedarf ab, könne jedoch die Vielfalt und das Preisniveau eines Supermarktes nicht bieten. „Es wird trotzdem alles angeboten, was für den täglichen Bedarf benötigt wird“, sagte der Aufsichtsratsvorsitzende.

Die Einführung des Mindestlohnes zu Beginn des Jahres sei nach wie vor eine große Herausforderung. Er appellierte an die Bürger, den Dorfladen anzunehmen und somit zur dringend notwendigen Umsatzsteigerung beizutragen. „Der Dorfladen darf nicht weiter fallen“, betonte der Vorstandsvorsitzende Franz-Josef Fischer. Massiv geärgert haben ihn zuletzt die drei Einbrüche innerhalb eines Monats. „Es entstand ein Sachschaden von rund 20 000 Euro“, so Fischer. Eine Alarmanlage soll nun Einbrecher abschrecken.

Fischer werde trotz angekündigten Rücktritts seinen Posten weiter ausüben, bis ein geeigneter Nachfolger gefunden ist. „Er verhandelt hart und ist unnachgiebig, wenn es um Preise geht“, sagte Schlögl und dankte dem Vorstandsvorsitzenden für seine zehnjährige Vorstandstätigkeit.

Quelle: Mittelschwäbische Nachrichten, Krumbach 20.11.2015

Endgültig Schluss nach einem Jahrzehnt als stellvertretender Vorstandsvorsitzender ist für Franz Deihl. „Er war der ruhende Pol im Vorstand und Aufsichtsrat und insbesondere für das Personal und den reibungslosen Geschäftsablauf zuständig“, sagte Schlögl.

Als „Frau der ersten Stunde“ gehört Regina Hammerschmidt zum Dorfladen-Team. Ihr Engagement wurde belohnt. Sie beerbt Deihl als stellvertretendes Vorstandsmitglied. „Vorstand und Aufsichtsrat haben ihr einstimmig das Vertrauen ausgesprochen“, sagte Schlögl.

Die Kabarettistin Maria Breitinger aus Silheim brachte das Publikum mit urschwäbischen und heiteren Texten und Versen zum Einkauf zum Lachen. Das Trio Seitenklang umrahmte die Feierstunde musikalisch. Eine Tombola und ein leckeres Buffet rundeten den Festabend schließlich ab.



Aufsichtsratsvorsitzender Rainer Schlögl (links) ehrte und dankte: Seit zehn Jahren ist Franz-Josef Fischer (Zweiter von links) Vorstandsvorsitzender der Genossenschaft. Nach einem Jahrzehnt als stellvertretender Vorstandsvorsitzender schied Franz Deihl (rechts) aus. Ihn beerbt Regina Hammerschmidt, die seit der Gründung im Neuburger Dorfladen beschäftigt ist.

## 10 JAHRE UM'S ECK ULRICH in Haslach

Am Samstag 5. September 2015 wurde das 10-jährige Jubiläum im Lädlele in Haslach groß gefeiert. Für das leibliche Wohl wurden Steak und Bockwürste gegrillt, sowie Fassbier und für die kleinen Gäste verschiedene Limonaden angeboten. Zur geselligen Unterhaltung der zahlreichen Gäste spielte eine Kleinbesetzung des Musikvereins Haslach.

Angefangen hatte alles in der Löwengasse im Jahr 2005. Nach dem Umzug 2007 in die Haldenstraße mit größerer Ladenfläche und erweitertem Sortiment hat der Laden neben Grundnahrungsmitteln wie Wurst- und Fleischwaren, Obst und Gemüse und Backwaren ein breites Getränkeassortiment zu bieten.

Vor oder nach dem Einkauf kann man sich im Sommer im Freien Kaffeespezialitäten schmecken lassen. Im Laden ist eine kleine Ecke eingerichtet, bei der „Mann“ bei einem Espresso oder Cappuccino auf die Besorgungen seiner Frau warten kann.

Marion Ulrich wird von ihrer Schwester Christine Fleischer tatkräftig unterstützt. Wir wünschen den beiden für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.



Der Zuspruch der Bevölkerung an der Jubiläumsfeier war enorm.



Marion Ulrich (li.) und ihre Schwester Christine Fleischer freuen sich über das Jubiläum.

## JETZT IN ALLER MUNDE.

- Seit Jahrtausenden verwendetes Grundnahrungsmittel in Südamerika
- Reich an Eisen und Magnesium
- Eignet sich für Salate, Aufläufe und Eintöpfe oder gemahlen als Alternative zu Weizenmehl



Bei Utz  
gelistet!

- Gilt als sogenanntes Superfood
- Reich an Omega-3-Fettsäuren, Proteinen und Ballaststoffen
- Besonders gut geeignet als Zutat im Müsli, als Ergänzung von Smoothies oder gemahlen als Alternative zu Weizenmehl

## RAN-STATION KEMPTEN

gewinnt MCS Preisausschreiben



Beim MCS-Händler-Preisausschreiben unseres Lieferpartners „Monster“ gewann die RAN-Station in Kempten einen Kurztrip zum Motorrad-GP nach Barcelona. Utz Verkaufsleiter Albert Schilling überbrachte Herrn Leddermann den Gewinn und gratulierte ihm recht herzlich.

## ESSO-STATION SELIGWEILER

gewinnt „Pepsico“ Preisausschreiben

Beim MCS-Preisausschreiben unseres Partners „Pepsico“ gewann die ESSO Station Seligweiler ein Samsung Galaxy Tablet. Verkaufsleiter Albert Schilling gratulierte Herrn Mössner und überreichte ihm den Gewinn.



## ESSO SELIGWEILER

Tankstelle des Jahres

Der Branchenwettbewerb „Tankstelle des Jahres 2015“ fand mit einem Gala-Abend, den die Veranstalter und Träger der Messe „Tankstelle & Mittelstand 2015“, die Einkaufsgesellschaft freie Tankstellen (eft) und der Bundesverband freie Tankstellen (bft), bestens inszenierten, im Juni 2015 in Münster statt.

Unser Kunde, die ESSO-Tankstelle in Seligweiler siegte in der Kategorie „Bester Shop 70 – 100 m<sup>2</sup>“. Nach dem Umbau des Shops 1996 ist die an der Autobahn 8 gelegene ESSO Tankstelle Seligweiler in der Lage, verschiedenste Kundengruppen rund um die Uhr zu bedienen. Durch diesen Umbau steigerte der Shop seinen Umsatz um 550 Prozent. Hervorzuheben sind ohne Wenn und Aber die ofenfrischen und selbst belegten Pizzen. Dieses Pizza-Konzept ist so erfolgreich, dass es das Shop Geschäft erheblich beflügelt. Das Sortiment umfasst insgesamt 22 verschiedene Pizzen. „Unser Angebot wird außerhalb des umsatzstarken Tagesgeschäfts vor allem von den regionalen Nachtschwärmern genutzt“, weiß Geschäftsführer Markus Mössner.

Der Tankstellenchef beobachtete zunächst längere Zeit die Branche, verfolgte mit großem Interesse die Entwicklung im Shop Geschäft und informierte sich unter anderem in Fachzeitschriften über wegweisende Trends. Schließlich stand fest, im Shop aktueller zu werden und den Ansprüchen der Kunden besser gerecht zu werden zu wollen. Gemeinsam mit dem ESSO-Shop-Planer und Ladenbauer Heinrich Stracke gelang es 2012, den Shop weiter zu optimieren. Geschäftsführer Mössner ist der Meinung, dass sich das Ergebnis sehen lassen kann. So wuchs der Shopumsatz in den folgenden zwei Jahren um ein weiteres Viertel. Dem entspringt auch ein mehr als positives Feedback der Kunden. „Die Prognose für

2015 sieht eine nochmalige Steigerung um 10 Prozent vor“, blickt er voraus.

Ganz offensichtlich ist auch der Autobahn-Rasthof so erfolgreich, weil das gesamte Dienstleistungspaket der Tankstellen für die Kunden passt. „Denn“, so Mössner, „unser drittes geschäftliches Standbein sind die sanitären Anlagen mit Drehkreuz.“ Nach dem bekannten Prinzip, 70 Cent zu bezahlen und davon 50 Cent im Shop vergütet zu bekommen, wurde der Umsatz ebenfalls angekurbelt. Dank dieser Gastronomie-Lizenz, die aufgrund des Pizza-Konzepts notwendig wurde, „können wir unter Berücksichtigung der örtlichen Sperrzeiten auch nach 22 Uhr Alkohol verkaufen“, ergänzt der gelernte Hotelfachmann, der 1991 nach mehrjähriger Berufserfahrung in den elterlichen Betrieb „Seligweiler“ einstieg, um den geschäftlichen Spuren des Vaters zu folgen.

Wir gratulieren Herrn Mössner und seinem Team herzlich zu dieser Auszeichnung.



Herr Mössner nimmt die goldene Zapfsäule überglücklich entgegen.



# CONVENIENCE SHOP

## Dorfladen in der City – Löwenladen in Tübingen



Fotos: Martin Schreier, Ulrike Pütthoff

**Hilfe zur Selbsthilfe nahmen die Tübinger wörtlich**, als sie in der Innenstadt einen Dorfladen planten, um die Nahversorgung wenigstens mit einem Grundsortiment sicherzustellen.

» Viele Tübinger hatten auf die Eröffnung ihres Bürgerladens schon gewartet. Ende 2014 wurde nämlich der Netto City in ihrer Nachbarschaft geschlossen. Seitdem war der Bereich in und um die Fußgängerzone mit Lebensmitteln unterversorgt. Vor allem die umliegenden Einzelhändler und Gastronomen in der Tübinger Innenstadt hießen den Löwen-Laden via Internet herzlich willkommen. Bruno Gebhart-Pietzsch, Buchhändler und aktiv im Stadtrat, ergriff die Initiative zur Initiative Dorfladen. Er begeisterte die Anlieger in der Innenstadt von der Genossenschafts-Idee. Als dann alles in trockenen Tüchern und ein geeignetes Objekt angemietet war, suchten Gebhart und seine neuen Genossenschafts-Kollegen das Gespräch mit zwei Großhandlungen zwecks Warenbelieferung. Überzeugt hatte Utz.

Für die Ochsenhausener in gewisserweise Neuland: „Mit Bürgerläden, also Läden in bürgerschaftlicher oder auch kommunaler Trägerschaft, haben wir mittlerweile überaus positive Erfahrungen. Diese bezog sich bis dato aber auf Standorte im ländlichen Raum“, erläutert Rainer Utz. Dort übernehmen die so genannten Dorfläden neben der Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs noch vielfältige soziale Funktionen. „Für



**Die Initiatoren:**  
Bruno Gebhart-Pietzsch (r.), mit Rainer Utz (l.), Jens Schröder (2.v.r.), und Bernhard Fiderer (3.v.l.)

### Facts

Von der Idee bis zur Realisierung hat es gerade einmal ein Jahr gedauert, bis der Löwen-Markt als Genossenschafts-laden in der Tübinger Innenstadt eröffnet werden konnte. Hauptlieferant ist die Großhandlung Utz, die zweimal in der Woche den Nahversorger anfährt. Außerdem kommen Obst und Gemüse, Milchprodukte, Wurstwaren und Nudeln von regionalen Partnern. Der Löwen-Markt wird von 480 Mitgliedern einer eG getragen und verfügt über gut 100.000 Euro Startkapital. Als Ladenlokal bot sich ein Fläche in der Kornhausstraße (Fußgängerzone) im Erdgeschoss eines ehemaligen Kinos an, das von der städtischen Wohnungsbau-gesellschaft GWG angemietet werden konnte: 150 qm Verkaufs- plus 50 qm Lagerfläche. Bei einem Mietpreis von 8 Euro pro qm muss sich der Löwen-Laden ganz ohne einen Mietzuschuss selbst tragen können. Der Mietvertrag ist über fünf Jahre abgeschlossen, danach soll das komplette Gebäude general-saniert werden.

einen genossenschaftlichen Bürgerladen ist die Innenstadtlage in der Fußgängerzone von Tübingen sicher eine neue Herausforderung. Der Laden muss sich einem intensiven Wettbewerb stellen. Aber ganz offensichtlich ist der Bedarf für eine fußläufige Nahversorgung gegeben, das zeigte bereits die Resonanz am Eröffnungstag. Insofern bin ich sehr zuversichtlich, dass sich der Erfolg einstellen wird“, ergänzt der Geschäftsführer.

Die Großhandlung muss sortimentstechnisch noch etwas tüfteln, um für diesen Standort ein kundenspezifisches Angebot zu haben. Mit rund 4.000 Markenartikeln und Eigenmarken ist die Auswahl zwar begrenzt, aber so ziemlich alle Warengruppen, die zur täglichen Grundversorgung gehören, sind abgebildet, und zwar alles in Selbstbedienung. Backwaren und Frischfleisch wird es auch künftig nicht geben. Schließlich soll der Löwen-Laden den benachbarten Fachgeschäften damit keine Konkurrenz machen, sondern das Angebot in der Innenstadt abrunden.

Von Molkereiprodukten und Obst und Gemüse verspricht sich Utz allerdings an diesem besonderen Standort eine Menge. Auch können die Kunden keine weiteren Dienstleistungen erwarten, denn – wie bereits erwähnt – die Angebotsstruktur im Viertel soll nicht durchkreuzt, sondern ergänzt werden.

Der Löwen-Laden ist sachlich und zweckgebunden gestaltet, ohne große Effekte, dafür mit nützlichen Waren für den täglichen Bedarf. Die Regale sind eine Zweitverwertung, damit die Einrichtungskosten nicht das Budget sprengen. Kühlungen, Tiefkühltruhen und das Kassensystem wurden neu angeschafft, um auch alle energieeffizienten Möglichkeiten zu nutzen.



**„Für einen genossenschaftlichen Laden ist die City sicher eine neue Herausforderung.“**

Rainer Utz

Jetzt auch auf Facebook

REDAKTIONELLE BEITRÄGE

## Beste Milchprodukte von der Alb

Joghurt – Frischkäse

Wir verarbeiten unsere Milch direkt in unserer Hofmolkerei in Bremelau. Die Frische der Milch und die schonende Verarbeitung der Vollmilch mit allen Inhaltsstoffen geben unseren Produkten den vollmundigen Geschmack.

glutenfrei

aus naturbelassener Vollmilch

ohne Konservierungsstoffe

bestes Tierwohl

gentechnikfreie Fütterung

**Ihre Familie Schmid**  
Ehinger Straße 49 | 72525 Münsingen-Bremelau  
Telefon: 07383 942402

[www.hofmolkerei-schmid.de](http://www.hofmolkerei-schmid.de)

REDAKTIONELLE BEITRÄGE

# CONVENIENCE SHOP

Interview Firma Utz

## Gelungener Spagat

### zwischen Nahversorger und Tankstelle

Aus einem Ein-Mann-Betrieb ist in 100 Jahren eine Großhandlung mit 100 Mitarbeitern geworden: Utz ist heute Partner für Kleinflächen und Tankstellen-Shops und damit eine Basis für deren Erfolg. Doch der hängt sehr stark vom jeweiligen Betreiber ab, meinen Geschäftsführer Rainer Utz und Vertriebsleiter Jens Schröder.

Text: Ulrike Pütthoff

» Ihr Claim lautet „Kompetenz in Nahversorgung“. Ist der Tankstellen-Shop für Sie auch ein Nahversorger?

**Rainer Utz:** Die ganze Branche war vor Jahren überzeugt, dass die Tankstelle der Nahversorger der Zukunft ist und der Tante-Emma-Laden von der Bildfläche verschwindet. Das ist aber nicht eingetreten. Wir beliefern seit knapp 20 Jahren die Shops an Straßentankstellen, nachdem die damalige Sügro in Lekkerland aufging und der Markt nach einer zweiten Kraft verlangte. Diese hat die MCS (Marketing und Convenience-Shop System), der wir angeschlossen sind, meiner Meinung nach gut besetzt, und wir mussten uns in kürzester Zeit auf neue Sortimente und eine neue Kundengruppe einstellen.

Was hat die MCS Ihrer Meinung nach richtig gemacht?

**Utz:** Sie war vom Start an erfolgreich, weil sich die Kleinflächen- und Tankstellen-Sortimente ganz gut ergänzt und die angeschlossenen, regionalen Großhändler über die Jahre viel Erfahrung in der Feinlogistik gesammelt haben und weil wir uns alle als Ansprechpartner für den Mittelstand sehen. Der MCS und seinen Mitgliedern kommt außerdem zugute, dass wir im Verbund national aufgestellt sind, aber jeder sein Geschäft vor Ort macht, denn „all business is local“.

Hat sich seit den Anfängen der Tankstellen-Belieferung für Sie eine neue Klientel ergeben?

**Utz:** Die Akteure und der Markt sind anders. Der Händler in der



Auch regionale Produkte liefert Utz ab Zentrallager aus, wenn die Hersteller nicht zu lokal agieren.

Nahversorgung ist sehr viel mehr auf Konzepte und ein stringentes Marketing angewiesen. Das bekommt der Tankstellen-Pächter in der Regel über seine Mineralölgesellschaft (MÖG). Dort stellen wir immer wieder fest, dass die Pächter schneller wechseln, weil sie andere Stationen übernehmen oder sich einer anderen MÖG anschließen. Außerdem erkennen wir einen deutlichen Trend zu Mehrbetriebsunternehmen. Der Nahversorger dagegen bleibt uns treu, wenn wir es schaffen, dass er erfolgreich ist.

Was bedeutet das für die Sortimentsgestaltung?

**Jens Schröder:** Bis auf wenige Eigenmarken sind die Tankstellen-Sortimente fast austauschbar. Außerdem müssen wir dort viel



Fotos: Christian Balz

schneller agieren. Im Vergleich dazu haben wir es in der Nahversorgung eher mit konservativen bzw. beständigen Händlern zu tun. Sie bedienen einen anderen Verbraucher und nicht die Shopper zwischen 18 und 28 Jahren. Die Tankstelle will zum Beispiel schnell Trendartikel platzieren, während der Nahversorger eher auf Nachfüllware und regionale Artikel schaut. Nicht zuletzt hatte die Liberalisierung der Öffnungszeiten Ausstrahlung auf das Tankstellen-Sortiment, weil diese bis dato am Abend die Nahversorgung übernahmen, jetzt machen das die Supermärkte.

Haben die Tankstellen, wenn sie sich Richtung Versorgung orientieren, nicht die Parkplätze vergessen?

**Utz:** Das ist nahezu überall ein Problem. Bei Neueröffnung eines klassischen Nahversorgers findet man vielleicht drei bis vier Plätze. In Ballungsgebieten wird es dann schon eng. Für die Mineralölgesellschaften ist das eine Quadrat des Kreises, denn jemand, der im Shop noch einkauft und vielleicht noch einen Kaffee trinken will, der kann den Wagen nicht an der Zapfsäule stehen lassen. Er würde den Umsatz blockieren. Parkplätze sind also nicht vergessen. Die Frage ist nur, wie kann man sie realisieren.

Wie bedienen Sie den Foodservice an Tankstellen?

**Schröder:** Die klassischen Sortimente sind leicht zu handeln, aber die Ultra-Frische braucht Aufmerksamkeit. Wir liefern in

Rainer Utz (rechts) und Jens Schröder treten für ein breites Portfolio der Kleinflächen an.

„Im MCS-Verbund sind wir national gut aufgestellt. Das kommt uns auch regional zugute.“

Rainer Utz

Fahrzeugen mit drei Temperaturzonen, also plus- und tiefgekühlt sowie trocken. Damit fahren wir gut, weil kleinere Chargen zu vernünftigen Kosten zu bewerkstelligen sind und wir unsere Kunden nur einmal ansteuern brauchen. Eine Herausforderung ist allerdings, die Tankstellenbetreiber für Ultra-Frische zu sensibilisieren und zu schulen, zumal wenn sie nicht einer großen Mineralölgesellschaft angeschlossen sind. Es geht nicht um Belegschulungen. Die wurden schon bis zum Exzess durchgeführt, sondern um einfache Dinge wie Kalkulation oder Umschlaggeschwindigkeit. In der Regel produzieren unsere Kunden vor Ort, unsere Großhandlung liefert ihnen die Teiglinge über Lager und Strecke sowie alle Beleg-Zu-

# CONVENIENCE SHOP

## Interview Firma Utz

taten, bei Bedarf auch alle Rezepte. Das machen wir der Qualität zuliebe. Die symbolische Fünf-Minuten-Terrine funktioniert nicht, sondern die hochwertigen Snacks.

### Welche grundlegenden Unterschiede sehen Sie zwischen den Tankstellen- und Nahversorger-Konzepten?

**Utz:** Bei den Nahversorgern sprechen wir über Vertriebskonzepte, wie Dorfläden oder Um's Eck. Bei Tankstellen sollten wir mehr von Modulen sprechen, etwa Kaffee- oder Backwarenmodule.

**Schröder:** Wir beraten sehr intensiv in den Sortimenten. Mit dem Konzept „Neu für Sie“ platzieren wir stets die neuesten Artikel in einem Regal; mit dem Modul „feel the energy“ präsentieren wir konzentriert die Renner in diesem Segment. Wein- und Frischemodule runden das Sortiment ab.

### Von welchen Leistungen können Ihre Kunden noch profitieren?

**Utz:** Zum Beispiel übernehmen wir die gesamte Einweg-Return-Logistik und führen die werthaltigen Einweg-Verpackungen der Entsorgung zu. So kommt unsere Klientel wieder an ihr Geld, denn in der Regel hat sie keine

Rücknahmeautomaten, die vernichten. Insofern ist Einweg relativ einfach, während Mehrweg mit seinen zahlreichen Gebindeeinheiten immer mehr ausufert. Das ist eigentlich nur für regionale Anbieter eine Alternative.

### Der Erfolg der Nahversorger scheint mit dem Engagement der Politik zu stehen und zu fallen.

**Utz:** Grundsätzlich bewegen wir uns eher in einem schrumpfenden Markt. In der Nahversorgung kommen noch strukturelle Veränderungen dazu. Die Landflucht ist nicht das gravierende Problem, sondern wir können den einen oder anderen Laden nicht mehr besetzen, entweder weil sich der Standort nicht rentiert oder sich kein Betreiber findet.

**Schröder:** Aber wir stellen auch fest, dass verwaiste Standorte wiederbelebt werden, etwa als Dorfläden. Das bedeutet nämlich erhöhte Lebensqualität. Auf dem Land ist sicher noch keiner verhungert. Dort geht es mehr um Kommunikationsmittelpunkte, und dafür schließen sich die Bürger gern zusammen. Die Projekte können allerdings nicht von heute auf morgen geöffnet werden. Da sind verschiedene Interessen und Instanzen unter einen Hut zu bringen. Der Abstimmungs-



### Dorfläden

In Baden-Württemberg und Bayern beliefert die Großhandlung Utz mehr als 30 Dorfläden-Initiativen, zwei Drittel davon in Bayern. Außerdem seien die Gemeinden im ländlichen Raum, gerade im Allgäu, oft schlechter versorgt, erklärt Rainer Utz. In der öffentlichen Wahrnehmung habe in den vergangenen Jahren das Bewusstsein für eine funktionierende Nahversorgung erfreulicherweise zugenommen. In der Regel seien es jedoch engagierte Bürger, die Initiativen für die Wiederherstellung oder die Sicherung der Nahversorgung ergreifen, meint Utz. Maßnahmen der öffentlichen Hand zur Unterstützung von bestehenden Nahversorgungsstrukturen stellten bisher leider immer noch die Ausnahme dar. Allerdings sei es der Großhandlung in Ochsenhausen in jüngster Vergangenheit das eine oder andere Mal gelungen, dass sich Gemeinden auch finanziell engagieren.

prozess kann schon mal von einem Vierteljahr bis zu zwei Jahren dauern. Bei privaten Betreibern geht das oft sehr zügig. Dorfläden haben auch grundsätzlich eine andere Akzeptanz, als jemand, der sich selbstständig macht. Aber Solidarität allein reicht nicht, wenn der Dorfladen nicht richtig betrieben wird.

### Gibt es bei Nahversorgern einen Mindeststandard?

**Schröder:** Um vom Verbraucher als echte Alternative im täglichen Einkauf wahr genommen zu werden, benötigen wir eine gewisse Flächengröße, um das Sortiment abbilden zu können. Das gilt insbesondere bei Vollerwerbsbetrieben. Wir haben jedoch viele Beispiele, bei denen es uns gelingt, auch auf kleinerer Fläche ein tragfähiges Konzept zu realisieren, etwa bei Dorfläden zwischen 50 und 350 qm. Alles andere beruht auf Erfahrungswerten. Vor allem sind regionale und lokale Gegebenheiten zu berücksichtigen, um die Verbundenheit mit der Region herzustellen. Der Imker von nebenan sollte seine Ware schon im Ort vertreiben können. Allerdings stellt dies für uns als Großhandlung einen Spagat dar, da Regionalität in manchen Fällen einen sehr engen lokalen Bezug hat. Wir lösen das durch die Einbindung von Streckenlieferanten oder auch mit der Direkt-Belieferung durch lokale Erzeuger. Wir brauchen aber auch die nationale Marke und den Preiseinstieg.

### Bekommt die Regionalität einen neuen Stellenwert?

**Schröder:** Gerade in der Nahversorgung ist die Regionalität wichtig. Wenn die Lieferanten nicht ganz so lokal agieren, dann liefern wir die Produkte aus unserem Zentrallager. Für unsere Kunden gibt es aber keine Mindestabnahme-Quote.

**Utz:** Für uns hat Regionalität einen viel lokaleren Einschlag, als

für die großen Handelsunternehmen. Auch wenn heimisch hergestellte Ware kein großer Umsatzträger ist, schafft sie beim Verbraucher Glaubwürdigkeit. Genau das zeichnet die Nahversorger aus, nämlich authentisch zu sein. In Tankstellen kommen wir natürlich an den großen nationalen Marken nicht vorbei.

### Seit etwa 15 Jahren beweisen Sie, wie man die Tante-Emma-Läden von ihrem verstaubten Image befreit. Konnten Sie auch das Teuer-Image richtigstellen?

**Utz:** Wir sind übers breite Sortiment durchaus vergleichbar. Aber die Schiene „Wir sind billig“ nimmt uns der Verbraucher nicht ab. Das Thema Regionalität spielt

uns dabei etwas in die Karten, weil dabei Frische im Fokus steht und die ist oft nicht vergleichbar. Das Teuer-Image kann man mit Preisaktionen, etwa 'zwei für einen Preis' etwas auffangen. Schlussendlich kommt zu uns niemand wegen des Großeinkaufs.

**Schröder:** In Tankstellen gestaltet sich das anders. Aktuell haben diese mit dem Mindestlohn zu kämpfen und müssen meiner Meinung nach sehr vorsichtig sein mit dem, was die MÖGs propagieren, nämlich die Kalkulation zu prüfen. Die Preiselastizität ist nach oben ausgereizt. Wir versuchen dem entgegenzuwirken. Aber wir sehen, dass sich einzelne Tankstellen darauf einstellen.

### „Für Tankstellen ist die Preiselastizität ausgereizt.“

Jens Schröder

### Welche Wünsche haben Sie an die Politik?

**Utz:** Die politische Seite hat erkannt, worum es geht. Problem ist eher noch, die Nahversorgung zu stützen, etwa einen Selbstständigen, der mal einen Mietzuschuss oder flankierende Werbemaßnahmen braucht oder für den Parkplätze zu schaffen sind. Oft reichen kleine Maßnahmen. Im Bereich der Tankstellen ist es schwierig, Wünsche an die Politik zu äußern. Mit dem nächtlichen Alkoholverkaufsverbot wurde den Pächtern schon ein Knüppel zwischen die Beine geworfen. Natürlich soll kein Alkohol an Jugendliche verkauft werden, sondern es geht um das Feierabendbier der Erwachsenen für zuhause. Da sollte sich die Politik besinnen.

**utz**  
LEBENSMITTEL

## UMBAU & ERWEITERUNG

Wann dürfen wir Ihr Geschäft neu gestalten?

**Erfolgreiche Standort-sicherung durch:**

- Modernisierung
- Ladenumbau
- Erweiterung

Auch für Ihren Betrieb finden wir eine kostengünstige Lösung. Sprechen Sie mit Ihrem Verkaufsberater, wir beraten Sie kompetent.



## DORFLADEN GRIESINGEN

Auf ein Vesper ins Dorflädele



Besuch im Dorfladen in Griesingen: (von links) Bürgermeister Oliver Klumpp, CDU-Landtagskandidat Manuel Hagel, Inge Freudenreich und Bundestagsabgeordnete Ronja Schmitt.

(Foto - R. Schäffold)

Die Griesinger nehmen ihr Dorflädele gut an; die Inhaberin ist knapp zwei Jahre nach der Eröffnung zufrieden.

Knapp zwei Jahre nach seiner Eröffnung unter der Regie von Inge Freudenreich läuft das Dorflädele in Griesingen gut. Dies sagte die Inhaberin am 5. Oktober 2015 anlässlich eines Besuchs der CDU-Bundestagsabgeordneten Ronja Schmitt, des CDU-Landtagskandidaten Manuel Hagel und Bürgermeister Oliver Klumpp, auf dessen Anregung hin der Besuch der beiden Politiker zustande gekommen war.

Die Kundschaft in dem kleinen Laden an der Waldstraße gegenüber der Mehrzweckhalle werde immer zahlreicher, berichtete Inge Freudenreich. Ungefähr 40 bis 50 Kunden begrüße sie täglich in ihrem Geschäft, das montags bis samstags von 7.15 bis 12.15 Uhr geöffnet ist. Die Kunden schätzen die Frische im Angebot – Back- und Wurstwaren seien am meisten gefragt, gefolgt von Molkereiartikeln. Drogerieartikel, die sie ebenfalls führt

– im Angebot ist fast alles für den täglichen Bedarf – gehen hingegen weniger über die Ladentheke. „Manche kommen eigens aus Untermarchtal wegen der Pfefferbeißer“, sagt die Inhaberin, auch aus Biberach und anderen Orten der weiteren Umgebung stamme ihre Kundschaft.

Zur wachsenden Zahl der Kunden tragen vor allem auch Handwerker bei, von denen sich immer mehr ihr Vesper im Griesinger Dorflädele holen. „Das spricht sich bei ihnen herum“, sagt Inge Freudenreich. Gleichwohl sieht sie in der Kundenfrequenz auch noch Luft nach oben, denn mit dem Geschäft sei auch viel Aufwand verbunden. Sehr zurückhaltend sei der Rücklauf bei einer Befragung gewesen, die sie gestartet hatte. „Was kann man verbessern?“, hatte die Frage gelautet. Gerade 10 von 300 ausgegebenen Fragebögen seien zurückgekommen.

Nachdem das Geschäft ein Jahr geschlossen gewesen war, hatte es Inge Freudenreich im Dezember 2013 wieder eröffnet. Zuvor hatte die Öpfinger Metzgerei Weinbuch dort eine Filiale betrieben.

## MITARBEITER OKTOBERFEST FIRMA UTZ



Am 9. Oktober ging es im Wareneingang der Firma Utz zünftig her. Unter dem Einsatz einer kleinen Gruppe von Utz-Mitarbeitern wurde das Fest geplant.

Die Kollegen haben wirklich an alles gedacht, fürs leibliche Wohl war mit bayrischem Essen und Bier vom Fass bestens gesorgt und auch die Party-Band „die fetzigen Pilger“ sorgte für gute Unterhaltung und viel Spaß.

Viele Mitarbeiter waren der Einladung gefolgt und sind mit viel guter Laune und sogar in Dirndl und Lederhosen zum Oktoberfest gekommen.



## NEUER AUSBILDUNGSBERUF BERUFSKRAFTFAHRER (m/w)

Am 01.10.2015 hat Herr Sandro Pfaff als erster Auszubildender in unserem Unternehmen im Ausbildungsberuf Berufskraftfahrer seine Ausbildung begonnen.

Herr Pfaff verfügt über eine bereits abgeschlossene Ausbildung zum KFZ-Mechatroniker und wird nun in den nächsten zwei Jahren bei der Firma Utz als Berufskraftfahrer ausgebildet.

Als Auszubildender wird auch Herr Pfaff jede Abteilung in unserem Unternehmen durchlaufen, wenn auch nur für jeweils kurze Zeit, aber gerade deswegen, um die verschiedenen Tätigkeiten in den unterschiedlichen Bereichen kennen zu lernen. Ein großes Augenmerk in der Ausbildung wird aber sein, dass Herr Pfaff selbstständig die Belieferung unserer Kunden übernimmt, da er bereits im Besitz des LKW-Führerscheins ist.

Dieser Ausbildungsberuf verbindet technische und kaufmännische Elemente und wird im dualen System ausgebildet, d.h. die theoretischen Grundlagen werden in der Berufsschule und die praktischen Kenntnisse im Betrieb vermittelt. Die Berufsschule für Berufskraftfahrer befindet sich in Ehingen und der Unterricht findet blockweise statt. Die angehenden Berufskraftfahrer/-innen lernen Fahrzeugtechnik, Fahrten zu planen, moderne Informations- und Kommunikationstechniken zu nutzen, die Ladung zu sichern und Beförderungen wirtschaftlich, sicher und verantwortlich durchzuführen.

Berufskraftfahrer (m/w) haben einen Arbeitsplatz mit Zukunft, denn sie bringen alles dorthin, wo Menschen einkaufen und arbeiten. Sie werden immer gebraucht.



Sandro Pfaff freut sich über seine weitere Ausbildung zum Berufskraftfahrer.

Wir wünschen Herrn Pfaff viel Erfolg für die bevorstehende Ausbildungszeit und freuen uns auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit mit ihm.



## Erleben Sie ein feines Stück Oberschwaben!

Seit 80 Jahren produziert das Familienunternehmen Buck mit Sitz in Mengen-Ennetach im schönen Oberschwaben feinste Nudelspezialitäten nach traditionellen Rezepturen. So verwenden wir für alle unsere Produkte ausschließlich besten Hartweizengrieß, täglich im eigenen Betrieb frisch aufgeschlagene Hühnereier der Güteklasse A aus kontrollierter alternativer Bodenhaltung sowie frisches, glasklares Wasser aus dem hauseigenen Brunnen. Die schonende Herstellung aller Nudeln aus dem Hause Buck sowie die erlesenen und naturbelassenen Zutaten ohne färbende und konservierende Zu-

satzstoffe garantieren höchsten Nudelgenuss. Für die Nudelproduktion nutzen wir die Energie aus heimischer natürlicher Wasserkraft. Machen auch Sie einen Ausflug zum Gaggli NudelHaus - direkt am Gaggli Werk - und tauchen Sie ein in die Markenwelt von Buck. Erleben Sie bei einer Führung durch die Nudelproduktion die Herstellung Ihrer Lieblingsnudel vom Eieraufschlag, über die Produktion bis hin zur Verpackung hautnah. **Öffnungszeiten:** Mo-Fr 9-13 Uhr u. 14-18 Uhr; Sa 9-13 Uhr; **Führungen** nach Voranmeldung.

**Gaggli**  
Friseier-Bardnudeln  
breit  
Aus bestem Hartweizengrieß und frischen Eiern aus Bodenhaltung. 250g

**BUCK**  
Nudelspezialitäten aus Oberschwaben

Gaggli Vorfamilie Bucki Tulpen.

Mühlstraße 8-10, 88512 Mengen-Ennetach, Tel: 07572/759 440, Fax: 07572/759 5940  
Mail: info@gaggli-nudelhaus.de, Internet: www.gaggli-nudelhaus.de

## NEUBESETZUNG VERKAUFS- GEBIET Stuttgart/Schwarzwald



Im September diesen Jahres haben wir unseren Mitarbeiter Herr Rainer Jaeckel in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet.

Knapp acht jahrelang leitete er den Verkaufsbezirk rund um Stuttgart sehr erfolgreich. Durch seine persönliche und fachliche Kompetenz hat er sich eine hohe Wertschätzung bei unseren Kunden erarbeitet. Im Kreise von Kolleginnen und Kollegen aus dem Außen- und Vertriebsinnendienst sowie der Abteilungsleiter wurde Herr Jaeckel verabschiedet. Herr Utz bedankte sich ganz besonders für seine engagierte Mitarbeit; Verkaufsleiter und Prokurist Albert Schilling übermittelte Dank und alle guten Wünsche für den Ruhestand im Namen der Belegschaft.

Bereits im Sommer konnten wir Herrn Patrick Wenk reibungslos als seinen Nachfolger einarbeiten und die Kunden übergeben. Seit Oktober 2015 ist Herr Wenk neuer Verkaufsberater des ehemaligen Bezirkes von Herrn Jaeckel.

Wir sind glücklich, eine Nachwuchskraft aus eigenen Reihen für diese verantwortungsvolle Position gefun-

den zu haben. Herr Wenk absolvierte bei der Firma Utz erfolgreich eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Im Anschluss an seine Ausbildung war Herr Wenk ein Jahr als Filialleiter in unserem eigenen Lebensmittelmarkt in Ochsenhausen tätig, bevor er mehrere Jahre als Sachbearbeiter im Einkauf tätig war.

In dieser Zeit reifte Herr Wenk zu einer echten Fachkraft insbesondere in den Warenbereichen Convenience und Tabak. Da die Wünsche und beruflichen Perspektiven von Herrn Wenk eher im Vertrieb liegen, konnten wir die frei gewordene Außendienststelle übergangslos intern besetzen.

Herr Wenk benötigte fachlich und persönlich keine große Eingewöhnungszeit und wir können bereits heute sagen, dass die Einarbeitung abgeschlossen ist. Derzeit absolviert er berufsbegleitend eine Weiterbildung zum Wirtschaftsfachwirt, welche im Frühjahr 2016 abgeschlossen sein wird.

Wir wünschen Herrn Wenk viel Erfolg in seinem neuen Tätigkeitsbereich und Herrn Jaeckel einen wohlverdienten Ruhestand.

## NEUEINTRITT HERR HEINE Verkaufsleitung Convenience

Herr Albert Schilling wird sich im März 2016 in den Ruhestand verabschieden. Seit 1. Oktober 2015 ist Herr Thomas Heine als Verkaufsleiter Convenience bei uns in Einarbeitung und wird Herrn Schilling im Wesentlichen beerben.

Nach einer kurzen Einarbeitung in Ochsenhausen war Herr Heine auf Besuchstouren mit allen unseren Außendienstmitarbeitern und wird derzeit von Herrn Schilling auf seine neue Tätigkeit vorbereitet.

Herr Heine verfügt über eine solide Ausbildung im Lebensmitteleinzelhandel und über ausgeprägte Erfahrungen im Außendienst, insbesondere im Convenience-Vertrieb.

Wir sind überzeugt, mit Herrn Heine die passende Persönlichkeit für unser Team gefunden zu haben.



## START IN DIE AUSBILDUNG

Am 01.09.2015 haben Frau Sarah Baur und Herr Gabriel Haas die Ausbildung in unserem Haus begonnen. Beide werden zu Kaufleuten im Groß- und Außenhandel, Fachrichtung Großhandel ausgebildet.

In den kommenden drei Ausbildungsjahren werden die Auszubildenden jede Abteilung in unserem Unternehmen durchlaufen und dort die verschiedenen Tätigkeiten kennen lernen.

Dieser Ausbildungsberuf wird im dualen System ausgebildet, d.h. die theoretischen Grundlagen werden in der Berufsschule und die praktischen Kenntnisse im Betrieb vermittelt. Die Auszubildenden erhalten bei uns eine praxisnahe und umfassende Ausbildung, die sie optimal für den weiteren beruflichen Weg vorbereitet. Schlüsselqualifikationen wie Verantwortungsbewusstsein, Teamfähigkeit und Eigeninitiative werden bei uns von Anfang an gefördert. Derzeit bildet die Firma Utz insgesamt sieben Auszubildende aus.

Wir wünschen Frau Baur und Herrn Haas viel Erfolg für die bevorstehende Ausbildungszeit und freuen uns auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit.



# 13. BERUFS- INFORMATIONSTAG

der Realschule Ochsenhausen



v.l.: Nicolai Kramer, Lena Gaum.

Die Realschule Ochsenhausen veranstaltete am 26.09.2015 ihren 13. Berufsinformationstag. Eine Veranstaltung, die Eltern und ihren demnächst berufsfähigen Kindern eine Plattform bietet, sich über die verschiedensten Berufe zu informieren. In den Räumlichkeiten der Realschule wurden an diesem Tag annähernd 100 Ausbildungsberufe von 47 regionalen Ausbildungsbetrieben vorgestellt.

Wie schon seit vielen Jahren nahm auch die Firma Utz an dieser Veranstaltung teil. Die Auszubildenden des 3. Ausbildungsjahres stellten folgende Ausbildungsberufe vor: Kaufleute im Groß- und Außenhandel, Fachkraft für Lagerlogistik, Informatikkaufleute, Verkäufer/-in und Kaufleute im Einzelhandel.

Anfangen von den Voraussetzungen über die schulische und betriebliche Ausbildung bis zur Prüfung und dem betrieblichen Einsatz nach der Ausbildung konnten die interessierten Schülerinnen und Schüler alles erfahren. Die Besucher konnten aufkommende Fragen an das Team stellen und selbst erstellte Info-Blätter zu den verschiedenen Berufen mitnehmen.

Bei den zahlreich erschienen Jugendlichen und Eltern kam der Informationsstand unserer Auszubildenden wieder sehr gut an.

Wir möchten uns bei Frau Lena Gaum und Herrn Nicolai Kramer an dieser Stelle ganz herzlich für die Vorbereitung und Teilnahme bedanken.

# MCS AUSSENDIENST- TAGUNG in Berlin

Im November 2015 traf sich die MCS-Truppe zur nationalen Tagung in Berlin. Rund 100 Kolleginnen und Kollegen aus Vertrieb und Einkauf kamen zusammen, um neue Ideen zu entwickeln, sich über den Markt auszutauschen und um sich Input von externen Referenten zu holen. Zu diesen gehörte Axel Graf Bülow, der Hauptgeschäftsführer der bft und Reiner Graul, Geschäftsführer beim Marktforscher Bormann & Gordon. Graf Bülow gab uns einen Einblick in den Verhaltenskodex des Tankstellengewerbes. Einige werden fragen, was interessiert das die MCS? Ganz einfach: Wir bewegen uns zu einem großen Teil im Tankstellenmarkt, da müssen wir auch wissen, was den Tankstellenmarkt bewegt.

Was den Markt bewegt, stellte uns Reiner Graul auch sehr plastisch dar. Der „Herr der Zahlen“ gab interessante Einblicke, die für unsere Arbeit von wesentlicher Be-

deutung sein werden, da wir diese Erkenntnisse schon auf der Tagung in greifbare Ergebnisse für unsere Kunden umsetzen konnten. Wobei das gar nicht stimmt: einiges wurde von den Kollegen schon in fleißiger großhandelsübergreifender Teamarbeit im virtuellen Raum vorgearbeitet und in Berlin „offline“ weiterbearbeitet und präsentiert. Erstmals nutzten wir hierfür unser internes MCSnet. So konnten die Kollegen aus dem Bayerischen Wald mit denen aus Neuss oder Mecklenburg-Vorpommern online aktiv an Projekten arbeiten.

Denn auch auf diesem Wege können wir als mittelständische Gruppe für unsere Kunden schnell agieren und reagieren!

Eines wird virtuell natürlich nicht zu ersetzen sein: die gemeinsame Party nach der Arbeit und die ist für die Zusammenarbeit mindestens genauso wichtig, wie der „fachliche Teil“ - gerade in Berlin!



Herr Torsten Eichinger, Geschäftsführer der MCS, begrüßte alle Kollegen.



Stadtführung mit dem Bus durch Berlin.



Für das leibliche Wohl war natürlich bestens gesorgt.



Die Teamarbeit der letzten Wochen wurde auf der Außendiensttagung vorgetragen.



# 1. AKTIONSTAG DER NAH- VERSORGER Bad Griesbach



Die ganze Truppe.

Über 170 Teilnehmer fanden sich am 21. und 22. November 2015 zur 1. Nahversorgertagung im niederbayerischen Bäderdreieck ein. Eingeladen waren UM'S ECK Kaufleute und Dorfläden unter bürgerschaftlicher Regie der Markant-Großhandlungen Handelshaus Rau in Pfarrkirchen, LHG Eibelsstadt und der Firma Utz aus Ochsenhausen.

Stefan Rau, verantwortlicher Geschäftsführer vom Handelshaus Rau in Pfarrkirchen, begrüßte als Gastgeber die Kaufleute sowie die Kollegen und die Vertriebsmannschaft der drei Großhandlungen.

Der erste Abend diente der Unterhaltung und dem gegenseitigen Kennenlernen und fand in der bekannten Erlebnisgastronomie Haslinger Hof in Bad Füssing statt.

Nach der offiziellen Begrüßung am Sonntagfrüh durch Stefan Rau führte Rainer Utz, Geschäftsführer der Firma Utz, in das Tagungsprogramm ein. Die Teilnehmer wurden in zwei Gruppen eingeteilt, um dann abwechselnd an zwei Workshops teilzunehmen. Im Workshop 1 wurden die Teilnehmer rund um das Thema Kaffee ausführlich informiert. Neben Produkt- und Hintergrundinformationen wurden die neuesten Kaffee-Trends vorgestellt. Der Workshop 2 befasste sich mit den Themen Wein und Käse. Ein Sommelier des deutschen Weininstituts kredenzte fünf ausgesuchte Weine und eine Käsefachberaterin reichte den passenden Käse zur Verkostung dazu.

Nach dem Mittagessen folgte ein spannender Vortrag von Alexander Huber, einem der bekanntesten und besten Extrembergsteiger der Welt. Zusammen mit seinem Bruder Thomas sind sie international bekannt als die „Huber Buam“. Die Spannung seiner Ausführung übertrug sich auf alle Zuhörer, die ihm mit größter Aufmerksamkeit lauschten. Er brachte den anwesenden Zuhörern in beeindruckender Art und Weise nahe, wie man seine Ziele mit Willen, Motivation und der Unterstützung durch den richtigen Partner erreichen kann.

Zuletzt gingen die drei Großhandlungen in einen kleinen Wettstreit. Jeweils ein Kunde der Großhandlungen stellte eine Marketingidee vor. Wer den lautesten Applaus geerntet hat, wurde zum Sieger gekürt und mit einem Warenscheck in Höhe von 500 EUR belohnt. Der UM'S ECK aus Aalen-Ebnat mit seiner Marketingidee „Dorfladenfest“ ging als Sieger aus diesem kleinen Wettbewerb hervor.

Zum Ende der sehr gelungenen und von allen Seiten sehr gut aufgenommenen Veranstaltung fasste Herr Utz die Themen des Tages nochmals zusammen, bedankte sich bei allen Teilnehmern sowie der Firma Rau als Gastgeber und stimmte die Gäste auf die nächste Veranstaltung ein: diese wird die Firma Utz als Gastgeber im Frühjahr 2017 in Ulm ausrichten.



Die Band sorgte ordentlich für Stimmung.



Die offizielle Begrüßung durch Herrn Stefan Rau.



Extremsportler Alexander Huber hielt einen interessanten Vortrag.



Frau Grieser (r.) und Frau Traub (l.) vom Dorfladen in Ebnat stellen ihre Werbeidee vor.



Die Zusammenfassung der Themen und die Verabschiedung der Kunden durch Herrn Rainer Utz.



## JAHRESRÜCKBLICK 2015 FIRMA UTZ



Geschäftsleitung mit Jubilaren: v.l.n.r.: Rainer Utz, Bernhard Fiderer, Günther Rogg, Rolf Iven, Eva Gaupp, Josef Held, Christina Kammeler, Herbert Locherer, Roswitha Utz-Parusel.

Die jährliche Weihnachtsfeier der Firma Utz ist immer ein Highlight am Jahresende, und in diesem Jahr konnte Firmenchef Rainer Utz eine besonders große Anzahl von aktiven und ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im festlich geschmückten Saal des Gasthauses „Rössle“ in Fürmoos begrüßen.

Neben der Geselligkeit und dem Austausch unter Kolleginnen und Kollegen standen der Bericht der Geschäftsleitung und die Ehrung von Jubilaren im Mittelpunkt des Abends. Nachdem das Jahr 2014 ganz im Zeichen des 100-Jährigen Jubiläums stand, lag der Fokus in diesem Jahr in der kontinuierlichen Weiterentwicklung und insbesondere in der Optimierung der betrieblichen Prozesse.

Mit der Investition in ein neues Lagerverwaltungs-System und die Umstellung der Kommissionierung auf das papierlose „Pick-by-Voice“-System mussten sich die Beschäftigten in der Logistik von den gewohnten Arbeitsabläufen verabschieden. Besonders lobende Worte fand der Firmenchef für die Belegschaft, die die Umstellung nicht nur positiv mitgetragen, sondern begeistert angenommen hat. So konnte insbesondere die Qualität in der Logistik deutlich verbessert werden.

Nach einem sehr verhaltenen Start ins neue Jahr konnten die Umsätze – begünstigt durch den überaus schön

nen Sommer – nochmals leicht gesteigert werden. Dazu beigetragen haben nicht nur die Ausdehnung des Liefergebietes bis an die A 5 im Westen, sondern auch insgesamt 17 Neueröffnungen von Dorfläden.

Weil eine solche Entwicklung nur mit einer engagierten Belegschaft möglich sei, nahm die Würdigung langjähriger Mitarbeiter durch Firmenchef Rainer Utz einen breiten Raum ein. Besonders geehrt wurden 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für 10, 15 und bis zu 35 Betriebsjahren. Bei knapp einhundert Beschäftigten ist mehr als die Hälfte bereits länger als 10 Jahre im Unternehmen.

Besonderen Wert legt das Unternehmen auf die eigene Ausbildung und so zeigte sich Rainer Utz besonders erfreut darüber, dass zwei Auszubildende nach erfolgreichem Prüfungsabschluss im Unternehmen übernommen werden konnten.

Die Erwartungen für das neue Jahr beurteilt der Firmenchef verhalten positiv. Die MCS-Gruppe – die nationale Vertriebsorganisation der MARKANT im Convenience-Geschäft – konnte eine mittelständische Mineralölgesellschaft als neuen Großkunden gewinnen, woraus auch positive Effekte für das regionale Geschäft erwartet werden. In der Belieferung von Nahversorgungsgeschäften will das Unternehmen im neuen Jahr eine Initiative zur Gewinnung neuer Kunden auf den Weg bringen. Mit der Investition in „Web-Services“ sollen die Leistungen für die angeschlossenen Kunden weiter verbessert werden.

## WEIHNACHTSSPENDE 2015 FIRMA UTZ

Seit langen Jahren ist es guter Brauch bei der Firma Utz, anstelle von Weihnachtsgeschenke an Kunden soziale oder karitative Einrichtungen mit einer Spende zu unterstützen. Dabei legt das Unternehmen Wert darauf, dass Projekte in der Region unterstützt werden und die Mittel direkt bei den Bedürftigen ankommen. Der Förderkreis für tumor- und leukämiekrankte Kinder Ulm e.V. gehört langjährig zu den Begünstigten; so auch wiederum in diesem Jahr.

Zusätzlich wurden in diesem Jahr drei Einrichtungen aus Ochsenhausen bedacht. Der ökonomische Arbeitskreis Asyl in Ochsenhausen hat aus aktuellem Anlass einen „Kleidertreff“ eingerichtet und im November 2015 eröffnet. Der „St. Martinsladen“ in Ochsenhausen bietet schon seit mehreren Jahren eine Lebensmittelversorgung für Bedürftige mit kleinem Budget. Die Kath. Bücherei in Ochsenhausen verlagerte ihren Standort im April 2015 in ein Gebäude an der Bahnhofstraße. Besonders hervorzuheben ist, dass bei allen drei Organisationen alle Mitarbeiter/innen ehrenamtlich tätig sind.

Alle drei Institutionen erhielten zur Unterstützung jeweils einen Scheck in Höhe von jeweils 1000 Euro.



Von links Rainer Utz, Gertrud Ulmschneider (kath. Bücherei), Barbara Baumann (Kleidertreff), Renate Kunz (St. Martinsladen), Roswitha Utz-Parusel, Rolf Iven (Firma Utz)

# HERBSTMESSE 2015 BEI UTZ

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Geschäftsfreunde,

unsere Messe am 19. und 20. September lockte dieses Mal wieder viele Besucher nach Maselheim.

An zahlreichen Messeständen konnten sich unsere Kunden über neue und bestehende Artikel informieren und diese auch probieren. Das Ostersortiment 2016 wurde auf unserer Galerie präsentiert und konnte bereits vorbestellt werden. Eine besondere Neuigkeit an unserem Convenience-Stand war unser neues Sortiment an Au-

tozubehör und die neue Cash-Box ([www.mcs.eu/cash-box](http://www.mcs.eu/cash-box)). Außerdem hatten Sie wieder die Möglichkeit sich mit den Vertretern der Industrie, den Mitarbeitern der Firma Utz, aber auch mit Kollegen aus der Branche auszutauschen.

Bei unserer großen Tombola gab es für jeden Besucher einen Gewinn. **An dieser Stelle möchten wir den Gewinnern der Hauptpreise herzlich gratulieren:**



### 1. PREIS:

ein Mountainbike

**Bäckerei Briller Inh.  
Lang in Kettershau-  
sen**



### 2. PREIS:

Fußball VIP-Tickets

**Dorfladen in  
Opfenbach**



Der dritte Preis wurde  
leider nicht gezogen.



Schon heute möchten wir Sie sehr gerne zu unserer Frühjahrsmesse einladen.

**Termin 5. und 6. März 2016**

Wir wünschen Ihnen einen guten Abverkauf und danken Ihnen sehr herzlich für Ihren Besuch.

Mit freundlichen Grüßen

*Jens Schröder*

Utz GmbH & Co. KG  
i.V. Jens Schröder -Vertriebsleitung-

P.S.: Eindrücke von der Messe finden Sie auf unserer Homepage [www.utz-lebensmittel.de](http://www.utz-lebensmittel.de) unter "Utz aktuell".

# MESSE- RÜCKBLICK HERBST 2015

