





INHALT JUNI 2021



NEU ODER NEU GEMACHT

Donauwörth punktet mit Stadtladen.....	4
Ein echter LEBENSMITTELpunkt in Bingen.....	5
Ein Segen: der neue Dorfladen in Feldstetten.....	6
Neu. Groß. Schön. Dorfladen Haslach!.....	7
Nonstop-Shopping im Tante-m.....	8
Alte Scheune, neuer Charme.....	9
RAN Heidenheim eröffnet mit neuer Optik	10
Speed schafft Kulinarik – jetzt in Laupheim!.....	10



WIR GRATULIEREN

5 Jahre RAN & pizzabob – Wir sagen Danke und feiern gemeinsam!.....	13
10 Jahre Dorfladen Aßmannshardt.....	14
Jubiläumslaune in Wipplingen.....	14



FÜR SIE ZUSAMMEN GETRAGEN

Shop & Gastronomie – Achtung, neu!.....	16
In der MCS Mediathek Werbemittel selbst gestalten.....	18
Machen Sie mehr aus Ihrem Marketing!.....	19
Nah, näher, Utz.....	20
Österliche Überraschung für die Bewohner des Altenzentrums Goldbach.....	22



EIN BLICK HINTER UNSERE KULISSEN

Gestatten? Sarmad Albani, Berufskraftfahrer in spé!.....	24
Mit Bravour bestanden. Weiterhin an Bord!.....	25
Langjähriger Mitarbeiter geht in den Ruhestand.....	26
Wechsel in der Geschäftsführung bei Utz Lebensmittelhandel.....	27
Nach Erweiterung des Logistikzentrums – Lager wurde neu strukturiert	28
Saubere Energie dank Wärmerückgewinnung.....	29
Glückliche Gewinner.....	30

EDITORIAL UTZ AKTUELL

Liebe Kundinnen und Kunden,
liebe Geschäftsfreunde,



fürs Personal verantwortlich zu sein in einem Familienunternehmen, mit dessen Chef man verheiratet ist und dessen Mutter man in der Geschäftsführung nachfolgt – das ist eine per se nicht einfache Aufgabe. Und doch war sie eine der schönsten Herausforderungen meines

Lebens, gespickt mit dem Ziel, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter optimal zu fördern und ihnen ein gutes Arbeitsklima zu bieten. Diesen Anspruch verfolge ich seit einigen Jahren gemeinsam mit Matthias Utz, dem Neffen meines Mannes, der 2018 die komplette Personalverantwortung übernahm.

Die zurückliegenden Jahre waren spannend und herausfordernd. Und es macht mich durchaus stolz, die Firma Utz gemeinsam mit meinem Mann über so lange Zeit erfolgreich weiterentwickelt zu haben.

Nach mittlerweile 21 Jahren im Unternehmen, davon 15 Jahren als Geschäftsführerin, habe ich nun entschieden, diese Position abzugeben – und freue mich

darüber, dass Matthias ab Juni die vierte Familiengeneration in der Geschäftsführung repräsentiert. Für Ihr mir jahrelang entgegengebrachtes Vertrauen bedanke ich mich ganz herzlich!

Der persönliche Kontakt zu Ihnen und unserem Team ist für uns Familienunternehmer besonders wichtig. Kein Zweifel: An diesem mangelt es uns aufgrund von Corona derzeit ganz arg. Und so freue ich mich auf ein Wiedersehen mit Ihnen bei unseren Messen, spätestens im Frühjahr 2022. Dass die Nahversorgung unter den Einschränkungen der zurückliegenden Monate an Stellenwert gewonnen hat, davon zeugen wiederum viele Beispiele in diesem Heft. Die Pandemie hat der Digitalisierung und vor allem dem digitalen Marketing einen enormen Schub gebracht; und auch sonst sind wir im Unternehmen nicht untätig geblieben.

Ihnen eine spannende Lektüre und von Herzen alles Gute!

Wir sehen uns!
Ihre Roswitha Utz-Parusel

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:
Lena Gaum
punkt.genau beraten

Gestaltung & Druck:
www.singer-media.com



DONAUWÖRTH PUNKTET MIT STADTLADEN

Ein Umbau innerhalb von sechs Wochen, viele helfende Hände und eine durchdachte Organisation: Der Donauwörther Stadtladen punktete schon in der Planungsphase mit Tempo und Zuverlässigkeit. Und seine Eröffnung Mitte Dezember schaffte ein dringend herbei gesehntes Einkaufserlebnis – mit garantiert kurzen Wegen sowie regionalen Produkten in Hülle und Fülle.

Dass solch ein Unterfangen nicht von heute auf morgen umgesetzt werden kann, versteht sich von selbst. Bereits im Jahr 2018 begann die Planung innerhalb der City-Initiative-Donauwörth. Getragen von überwältigender Unterstützung aus Stadtrat und Bürgerschaft nahm sie schnell an Fahrt auf. Schon im November 2018 wurde ein Gesellschafterrat gewählt; das nötige Kapital war bereits Anfang Januar 2019 gesichert.

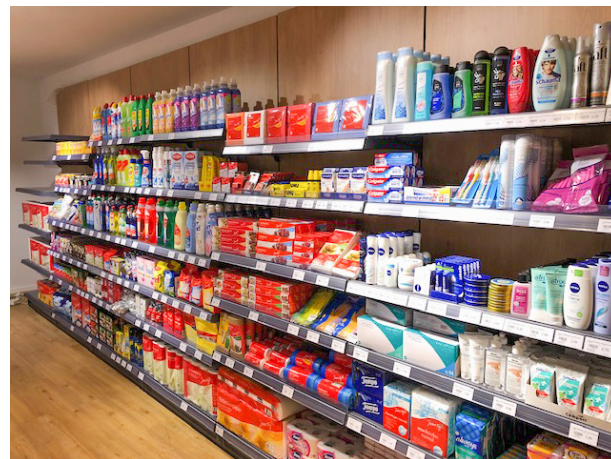
Einzig die Standortsuche gestaltete sich schwieriger als erwartet, waren die Anforderungen an Größe und vor allem Lage doch sehr hoch. Mit dem ehemaligen Schuhhaus Braun in der Reichsstraße 8 fand sich im Mai 2020 das passende Objekt. Ein halbes Jahr später wurden die Räume übernommen und in Rekordzeit umgebaut.

Trotz aller Auflagen, die die Corona-Pandemie mit sich bringt: Der Donauwörther Stadtladen wird sehr gut angenommen und geschätzt. Für die Stadt, ihre Bürger und die regionalen Erzeuger ist es eine außerordentliche Win-win-Geschichte. Die Sicherung der Nahversorgung und sein reichhaltiges, regionales Angebot werden dem Stadtladen eine rosige Zukunft bescheren.

Wir wünschen dem gesamten Team alles Gute und bedanken uns bei Herrn Sporr für das Vertrauen!



Auf einem tollen, alten Holzwagen werden Obst und Gemüse angeboten.



Das Wasch-, Putz-, und Hygiene-Sortiment lässt keine Wünsche offen.



Verführerisch: Süßwaren, soweit das Auge reicht.



Das Kids-Dreams Regal begeistert alle kleinen Besucher.

EIN ECHTER LEBENSMITTELPUNKT in Bingen



Der Laden ist top modern eingerichtet.

Hier ist der Name Programm: In Bingen eröffnete Anfang Januar mit dem LEBENSMITTELPunkt eine neue Drehscheibe für vielfältige Produkte des täglichen Bedarfs.

Simone Napierala, die im Vorgänger-Geschäft „Regio-kauf“ arbeitete und bei dessen Schließung nicht tatenlos zusehen wollte, bietet der Kundschaft hier regionale Lebensmittel. Ob günstig, konventionell oder mit Bio-Siegel – in den Verkaufsräumen steht für jeden etwas bereit.

Die Inhaberin, die sich aus Liebe zum Dorfladen und aus Verbundenheit zum Ort für den Schritt in die Selbstständigkeit entschied, freut sich besonders über die Kooperation mit vielen kleineren Produzenten. So lässt sie ihr Fleisch aus Hochberg liefern, die Kartoffeln aus Scheer, die Nudeln aus Jungnau.

Und damit ihr Laden nicht nur ein Einkaufs-, sondern auch ein Lebensmittelpunkt wird, bietet sie für den sofortigen Verzehr gut sortierte Backwaren und eine freundliche Atmosphäre an.

Wir gratulieren Frau Napierala zur Neueröffnung und wünschen Ihr viel Erfolg!



Simone Napierala freut sich über ihren Schritt in die Selbstständigkeit.

EIN SEGEN: DER NEUE DORFLADEN

in Feldstetten



Bande durch, Türen auf: Eröffnung bei bestem Wetter!



Die Obst- und Gemüsetheke ist reichlich bestückt und macht Appetit.

Welch einen Unterschied das Engagement von 1.200 Bürgerinnen und Bürgern machen kann, das sah man jüngst im Laichinger Ortsteil Feldstetten. Dort wurde ein neuer Dorfladen initiiert und mit über 350 gezeichneten Anteilen der Bürger sowie Mitteln aus dem Landesprogramm „Entwicklung Ländlicher Raum“ finanziert. Neben den aktiven Dorfbewohnern erfuhr das Vorhaben auch von regionalen Politikern und der evangelischen Kirche große Unterstützung.

Ende März konnte der neue Dorfladen nach 12-monatiger Vorbereitungszeit eröffnet werden. Seine Kunden versorgt er mit regionalen Artikeln, einer vielfältigen Obst- und Gemüse-Auswahl, Molkereiprodukten und Tiefkühlkost. Feldstetter Eigenkreationen wie das beliebte Dorföl und der Dorffessig werten das Sortiment auf und locken neugierige Kunden an.



Das Sortiment lässt keine Wünsche offen.



Viele regionale Produkte sind im Dorfladen zu finden.

Doch nicht nur das Sortiment, sondern auch das Inventar sind Brücken für das Leben auf der Alb. Im heimatischen Stil findet man im 60 qm großen Laden mit freundlichem Eingangsbereich, Holzregale und eine Eckbank zum Verweilen.

Ortsvorsteherin Elisabeth Enderle und Geschäftsführer Christian Weisser zeigten sich bei der Eröffnung sichtlich zufrieden und dankten den vielen fleißigen Helferinnen und Helfer. Nach dem Segen durch den katholischen und den evangelischen Pfarrer konnte es dann erstmals so richtig losgehen mit dem Einkaufen.

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

NEU. GROSS. SCHÖN DORFLADEN HASLACH!

Eine Tenne klingt nach Geselligkeit, kurzen Wegen und guter Versorgung. Insofern ist hier der Name sozusagen Programm. Denn der Haslacher Dorfladen ist nach über 13 Jahren umgezogen – in die ehemalige Pilsbar „Tenne“.

Der bisherige Standort wäre für die geplante Sortimentserweiterung einfach zu klein gewesen. Der neue und der alte Standort liegen nur wenige hundert Meter auseinander. Dadurch war der Umzug unkompliziert und die Kunden finden einen größeren Service an einem nicht weit entfernten, schönen Fleckchen.

Der Haslacher „Unser Laden“, der mit dem Dorfladen Primisweiler zur Dorfläden Schomburg eG gehört, wurde von vielen ehrenamtlichen Helfern und dem ganzen



Die offizielle Eröffnung fand im freien und mit den geltenden Hygieneregeln statt.



Eine Café-Ecke darf natürlich auch nicht fehlen.

Team auf Hochglanz getrimmt. Der Mut zur Investition in neue Regale sowie in eine neue Bedienungstheke haben sich gelohnt.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen! Auch die Sortimentsauswahl hat sich deutlich vergrößert. Mit rund 100 Quadratmetern steht nun fast doppelt so viel Verkaufsfläche zur Verfügung wie zuvor. Die bessere Parkplatzsituation und die Möglichkeit einer Außenbewirtung – erhöhen die Attraktivität des Standorts zusätzlich.

Wir wünschen dem Dorfladen auch am neuen Standort viel Erfolg!



(3.v.l.) Susanne Groß freut sich mit ihren Mitarbeiterinnen über den Bezug des neuen Standorts.



Die Mühe hat sich gelohnt!

NONSTOP-SHOPPING IM TANTE-M

Tante-m revolutioniert die Nahversorgung im ländlichen Raum: 50 bis 80 qm große Läden in der Ortsmitte kleiner Ortschaften, Einkauf und Bezahlung in Selbstbedienung und an Scanner-Kassen. Das alles bei einer täglichen Öffnungszeit von mindestens 16 Stunden, 365 Tage im Jahr.

Tante-m-Läden, die es anfangs nur im Raum Reutlingen gab, sind mittlerweile in Grossbottwar, Gruibingen, Schopfloch, Schöckingen, Hengen, Wittlingen und Tischardt zu finden. Auf die Idee kam der Unternehmer Christian Maresch, weil seine Kunden kurze Wege und selbstständiges Einkaufen auf überschaubarer Fläche schätzen.

Dies geht nun auch in Höpfigheim, wo Maresch Ende Mai zusammen mit Ortsvorsteher Roland Heck einen neuen Markt eröffnete. Als Verkaufsraum dient die ehemalige Volksbank. Unsere Außendienstmitarbeiterin Kerstin Illner unterstützte das Team beim Einrichten.

Alle Tante-m-Läden setzen auf Frische- und TK-Produkte, regionales Obst und Gemüse, Drogerie-Artikel sowie Leckerer von heimischen Bäckern und Metzgern. In einigen Filialen gibt es neben der Grundversorgung auch einen Post-Shop. Bei der Bedienung von „Self Check Out“ und Scanner-Kassen hilft das Personal während der Servicezeiten. Und wer in dem 1.200 Artikel umfassenden Sortiment sein Lieblingsprodukt vermisst, kann einen Wunschzettel ausfüllen. Auch eine Kundenkarte zum Aufladen für die nächsten Einkäufe steht bereit.

Nach Höpfigheim kommt für Maresch nun der Raum Ludwigsburg an die Reihe, wo im Sommer zwei Eröffnungen anstehen. Anfragen weiterer Orte zeigen, dass das Konzept gut ankommt und Tante-m zukünftig wahrscheinlich an noch mehr Standorten zu finden sein wird.

Wir bedanken uns bei Herrn Maresch für die gute Zusammenarbeit und wünschen weiterhin viel Erfolg!



Unser Fahrer Damir Rapo beim Beliefern eines Tante-m Shops.



Das Sortiment lässt keine Wünsche offen.



In einigen Filialen sogar mit einem Post-Shop.



Scanner-Kassen erleichtern den Einkauf.



(v.l.n.r.) Kerstin Illner (Außendienstmitarbeiterin Firma Utz), Jutta Güttig (Gebietsleiterin von Tante-m) und Christian Maresch freuen sich über die vielen Tante-m Eröffnungen.



Die wichtigsten Infos zum Einkaufen – kurz & knapp.

ALTE SCHEUNE, NEUER CHARME



Der Laden ist schlicht und schön eingerichtet.

Alte Scheunen haben ihren ganz eigenen Charme. Diesen kann man jetzt in Bartholomä beim Einkaufen genießen – und nebenbei mit der Inhaberin Carina Wagner-Grötzinger einen Plausch über Blumen, saisonales Gemüse und geheime Gärtner-Tipps halten.

Carinas Lädle entstand vor drei Jahren, als der heimische Bäcker aus Altersgründen sein Geschäft aufgab und die Familie Wagner-Grötzinger ihr Blumen- und Gemüselädle zum Wohle der Nahversorgung um Lebensmittel erweiterte. Die Bürgerinnen und Bürger nahmen das Angebot dankend an und fanden bei Carina ab sofort nicht nur schöne Blumen und Gartenbedarf, sondern auch regionales Obst und Gemüse, Milch- und Molkeprodukte, Back- und Fleischwaren.

Schon sehr bald stellte sich heraus, dass die Verkaufsfläche für das stetig wachsende Angebot nicht lange reichen würde. Nach einjähriger Planungs- und Umbauphase entstand dann in Eigenregie der Familie in der alten Scheune eine Verkaufsfläche mit Charakter. Der neue Verkaufsraum ist einladend, barrierefrei, modern und freundlich gestaltet. Das Lädle ist eine Symbiose aus Blumen- und Lebensmittelverkaufsraum, und das ergänzt sich ganz wunderbar.

Wir wünschen Carina Wagner-Grötzinger nur zufriedene Kunden und weiterhin viel Erfolg bei der Umsetzung ihrer Ideen.

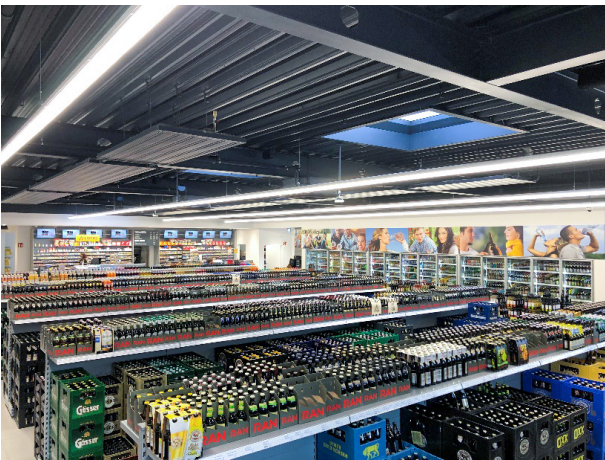


Carina Wagner-Grötzinger freut sich über ihren neuen, wunderschönen Laden.

RAN HEIDENHEIM ERÖFFNET mit neuer Optik

Ein verändertes Sortiment, ein moderner Preismast, bessere Tanktechnik und ein komplett erneuerter Shop: Die RAN Heidenheim besticht seit ihrer Neueröffnung im Dezember mit ihrer neuen Optik und Kundenfreundlichkeit.

Dort erwartet die Kunden nun ein noch größeres Angebot an Getränken, gut sortiert im Regal oder aus dem großzügigen Getränkekühler. Auch die Auswahl an Süßem und Salzigem wurde erweitert.



Bei dieser Auswahl bleibt kein Wunsch unerfüllt!

SPEED SCHAFFT KULINARIK jetzt in Laupheim!

Einen netten Shop und ein beeindruckendes Kuchenbuffet hatten sie immer schon, die Schneiders. In ihrer Speed-Tankstelle in Laupheim war einiges geboten – „aber da geht noch mehr“, so dachten sich die Inhaber Petra und Klaus Schneider, ganz im Sinne ihrer Kunden. Denn diese wünschten sich ein noch breiteres Sortiment und mehr Aufenthaltsqualität für ihre Pausen an der Tanke.

Das Motto der Schneiders war schon immer am Ball zu bleiben und sich den Trends anzupassen. Daher entwarfen sie einen Shop mit Café und Gastronomie und verpackten dieses Konzept in einem ansprechenden Ladenbau. Ins Sortiment nahmen sie neben frisch zubereiteten Snacks für unterwegs neue Getränke, Süßes und Salziges sowie Shisha-Artikel auf.



Kundenfreundlich und modern: die neue RAN in Heidenheim.

Im neuen BrotZeit & Kaffee- Backshop gibt es mehrmals täglich frisch gebackene Snacks und leckeren Kaffee für unterwegs.

Für die gute Zusammenarbeit bedanken wir uns und wünschen Herrn Fleischer samt Team erfreuliche Umsätze und alles Gute.

Ebenfalls im Fokus der Schneiders: die Regionalität. Und so lassen sich nun durch die Kooperation mit regionalen Produzenten leckere Pasta und Sauce, Ziggerla im Glas, Apfelringe und Spirituosen wie der schwäbische Whisky aus Gärschda-Malz finden. Wer Zeit hat, sollte die beiden nach der Geschichte dieser einheimischen Besonderheiten fragen – Anekdoten gibt's genug!

Zeit nehmen lohnt sich auch für die nun längste Kuchentheke Laupheims. Das Lieblingsstück schmeckt im gemütlichen Bistro-Häuschen übrigens ganz besonders gut.

Wir bedanken uns bei Petra und Klaus Schneider für die jahrelange Zusammenarbeit und wünschen viel Erfolg im neuen Shop.



Die Speed-Tankstelle von außen.



Der Getränkekühlschank löscht jeden Durst.



Viele salzige Snacks gibt's an der Speed Point.



Ein großes Sortiment an regionalen Produkten.



Das Shisha-Sortiment lässt keine Wünsche offen.



Die längste Kuchentheke Laupheims!



Gemütlich: die Bistro-Häuschen.



Auch dieser Bereich ist locker und einladend.



Feinste Nudeltradition



Nudeln & Spätzle von der Schwäbischen Alb



Franz Tress GmbH & Co. KG · Dottinger Str. 69 · 72525 Münsingen
Telefon: 07381 93 92 0 · E-Mail: oma@tress.de · www.tress.de

WIR GRATULIEREN

5 JAHRE RAN & PIZZABOB

Wir sagen Danke und feiern gemeinsam!



Sabine Weimer (vierte von links) freut sich mit ihrem Team über das Jubiläum.

Am 18. Januar 2016 übernahm Sabine Weimer als Pächterin die RAN Tankstelle in der Holzbachstraße 2 in Augsburg. Trotz aller äußeren Umstände wie längere Baustellen rund um das Objekt sowie die Covid-19 Pandemie, schaffte es Sabine Weimer, gemeinsam mit ihrem Team die RAN Tankstelle und pizzabob als wichtigen Nahversorger in Augsburg zu etablieren.

Im Shop und Getränkemarkt bietet Frau Weimer ein breites und qualitativ hochwertiges, sowie preisgünstiges Sortiment. Der Backshop lässt 24 Stunden am Tag mit herzhaften und süßen Backwaren sowie leckeren Kaf-

feeköstlichkeiten keine Wünsche offen. Gleiches gilt für die leckeren Steinofenpizzen bei pizzabob.

Zum 5-jährigen Betriebsjubiläum am Montag, den 18. Januar 2021 bedankte sich Sabine Weimer bei ihrem Team, allen Geschäftspartnern und vor allem bei ihren zahlreichen treuen Kunden aus Augsburg und dem Umland.

Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und wünschen Frau Weimer und ihrem Team für die Zukunft alles Gute.

NEUE PARTNER im Einzelhandel

Im 1. Halbjahr 2021 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!



10 JAHRE DORFLADEN ASSMANNSHARDT



Verkaufsberater Bernhard Fiderer gratuliert Jenifer Sauter zum 10-jährigen Bestehen.

Seit zehn Jahren essentiell für die Versorgung Aßmannshardts, vor drei Jahren in Berlin gekürt zum Dorfladen des Jahres: Frank Sauter und seine Frau hatten gute Gründe, im Mai in Festlaune zu sein und ihre Kundschaft zu einer Verlosung mit tollen Preisen einzuladen.

JUBILÄUMSLAUNE IN WIPPINGEN

Auch wenn die Zeit zum Feiern gerade nicht taugt: Das Lädle in Wipplingen versprühte zum 15-jährigen Bestehen jede Menge gute Laune.

Ein Piccolo in einem schönen Brotbeutel sowie die Einladung, mit einem Selfie die Bilderwand im Laden zu erweitern – Helga Weber und Sabine Ziegler punkteten bei den Wippingern mit dieser schönen Aktion.



Helga Weber überreichte unserem Verkaufsberater Bernhard Fiderer einen Jubiläumsbeutel.

Als der Laden im Mai 2011 eröffnet wurde, gab es ein Straßenfest. Das ging zum 10-jährigen Jubiläum zwar nicht, aber für die Aßmannshardter ist ihr Nahversorger dennoch nicht mehr wegzudenken.

Die frischen Backwaren von der benachbarten Bäckerei Keck aus Schemmerhofen, Fleisch und Wurst vom Biberacher Metzger Koch sowie weitere regionale Produkte ergeben ein breites Sortiment.

Schöne Frische erwartet die Kundschaft in der Obst- und Gemüse-Auslage und in der Café-Ecke oder im Außenbereich nimmt man für Kaffee und Snacks gerne Platz.

Die Sauters verhelfen mit ihrer Erfahrung übrigens immer wieder Gründern von anderen Dorfläden zum erfolgreichen Start und sind stets wertvolle Berater.

Wir bedanken uns beim gesamten Team für die gute Zusammenarbeit und wünschen zum 10. Geburtstag weiterhin alles Gute und viel Erfolg!

Zugpferde vom Lädle im Blausteiner Ortsteil sind die knackigen Waren der Bäckerei Mangold in Bühlenhausen, Fleisch und Wurst der Ascher Metzgerei Mattheis und ein schönes Käse-Sortiment mit Köstlichkeiten aus dem Allgäu.

Verkaufsberater Bernhard Fiderer gratulierte im Namen der Großhandlung Utz und bedankte sich für die gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren.



Viele Bilder vom Verzehren des Jubiläumsbeutels sind im Wippinger Lädle eingegangen.

Burkhardt

WEINSCHORLE

weirn [Schorle] Sanfter Rosé

weirn [Schorle] Fruchtiger Weißer

UNGLAUBLICH SPRITZIG UND SENSATIONELL LECKER!

SHOP & GASTRONOMIE - ACHTUNG, NEU!

Im Fokus des dritten virtuellen MCS Convenience Campus standen Produktneuheiten und wie Shopbetreiber von ihnen profitieren können.

Der dritte Teil des virtuellen MCS Convenience Campus war ganz dem Thema Produktneuheiten gewidmet und wartete auch selbst mit einer Neuheit im Format auf: Diesmal lauschten die mehr als 250 registrierten Zuhörer neben Vorträgen einer Podiumsdiskussion. Den Campus eröffnete Reiner Graul von der Unternehmensberatung Bormann & Gordon mit dem Thema „Wie Industrie und Handel gemeinsam gewinnen“. Er begann seine Ausführungen mit einem genaueren Blick auf das Image von Tankstellen als Innovationskanal. Die Unternehmensberatung hatte vor ein paar Jahren regelmäßig Verbraucher dazu befragt, wie sie die Aussage bewerten, dass man in Tankstellenshops immer wieder neue Produkte finden kann. Die Zustimmung in der Bevölkerung lag dabei gerade einmal bei 18 Prozent. „Das ist eine Zahl, die wir über Jahre verfolgt haben und die sich nie geändert hat“, stellte Graul fest.

Ob 18 Prozent viel oder wenig seien, sei Ansichtssache, für ihn selbst sei diese Zahl jedoch ausbaufähig. „Der Shopper nimmt die Tankstelle nicht als Innovationschannel im Sinne von ‚Ich suche da explizit nach Neuheiten‘ wahr“, gab der Experte zu. Deshalb müsse man das dem Kunden näherbringen. Im vergangenen Jahr führte die Unternehmensberatung eine Befragung durch, mit der sie herausfinden wollte, ob dem Shopper Neuheiten überhaupt auffallen. 1.500 Menschen wurden gefragt, ob ihnen neue Produkte aufgefallen seien, die sie bisher noch nicht kannten. „95 Prozent sagen Nein, fünf Prozent können sich nicht dazu äußern“, sagte Graul.

Anschließend erklärte er, was eine Neuheit aus Kundensicht ausmacht. Da wäre zunächst eine ansprechende Optik: „Die Packungsgestaltung spielt eine große Rolle, auch Verpackungsmerkmale und -größe wie zum Beispiel To-Go-Produkte.“ Dazu käme eine neue innovative Geschmacksrichtung. Künftig sehr wichtig würden außerdem nachhaltige Verpackungen werden. „Mehr regionale Produkte und gesunde Snacks und Getränke sind wichtig. Zuckerfreie oder zuckerreduzierte Alternativen spielen vor allem bei jungen Zielgruppen eine Rolle“, fasste Graul zusammen.

Herausforderungen für Tankstellenbetreiber sind unter diesem Eindruck die kurze Verweildauer im Shop mit direktem Weg zur Kasse, sodass der gesamte Shop wenig genutzt wird. Es gibt einen hohen Anteil an Impuls- und wenig Parallelkäufen, der Bonwert ist gering und das Preisimage vor allem bei Getränken ist negativ. Für den gemeinsamen Erfolg von Industrie und Handel plädierte Graul deshalb für zwei Punkte: Einmal echte

Innovationen der Industrie mit einem Zusatznutzen für den Shopper und zum zweiten die kommunikative Unterstützung mit Vorvermarktung inklusive Social Media und digitalen Promotions. „In Richtung Tankstelle ist der Erfolgsbeitrag Sichtbarkeit zu schaffen“, betonte Graul.

Betreiber setzen auf Neuheiten

Anschließend stellte MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger eine Studie der BBE Handelsberatung vor, in der es darum ging, wie der Shopbetreiber zum Thema Neuheiten steht. 73 Prozent der befragten Shopbetreiber sagten aus, dass Produktinnovationen für Impulskäufe sorgen. Wichtig ist, die Produkte entsprechend zu kennzeichnen und zu platzieren, denn: „Die Tankstelle lebt von Impulskäufen“, sagte Eichinger. 44 Prozent der Befragten stimmten der Aussage zu, dass Neuheiten gut für das Image sind. „Es ist elementar, die richtigen Zielgruppen anzusprechen und die passenden Produkte für sie verfügbar und platziert zu haben“, betonte der MCS-Geschäftsführer. Gerade junge Zielgruppen würden von Produkten, die gerade hip sind, in den Shop gezogen. 71 Prozent der Shopbetreiber denken, dass Produktinnovationen zu mehr Kundenakzeptanz führen, also die Gesamtzufriedenheit steigen lassen und 65 Prozent sagten, dass sich Neuheiten positiv auf den Umsatz auswirken.

Die Praktiker

Die Diskussionsrunde eröffnete anschließend Arnd Luther, Vertriebsleiter von Team Energie. Er erklärte, dass Team die Kunden frühzeitig auf eine Customer Journey abholen möchte und schon im Zufahrtsbereich und auf den Zapfsäulen Werbung zeigt. Ergänzt wird dies durch Werbung auf Social-Media-Kanälen. „Für Neuheiten haben wir ein Aktionspodest und für die risikoreduzierten Tabakprodukte ein extra Modul geschaffen, sodass diese Produkte richtig ins Auge fallen“, erklärte Luther.

Daniel Knüver, Vertriebsleiter Convenience- und Shopgeschäft bei Naschwelt, wies ebenfalls darauf hin, wie wichtig Sichtbarkeit ist: „Einzelne Nischenprodukte, die man irgendwo ins Regal stellt, werden überhaupt nicht wahrgenommen.“ Man sollte Produkte breiter und aufmerksamkeitsstärker platzieren. „Ich glaube, dass viel von unseren Kunden wahrgenommen wird, auch wenn es nicht gekauft wird.“ Zum Beispiel beim Thema Tabak: Mit einem großen Regal signalisiert man dem Kunden, dass man alles zur Auswahl hat, auch wenn er am Ende dieselbe Sorte nimmt wie immer.

Quelle: 16 Sprit+ 3/2021 - Julia Richthammer

©Helmut Meyer zur Capellen/imageBROKER/picture alliance



Die Neuheit nur ins Regal zu stellen, reicht nicht aus - man muss Aufmerksamkeit erregen.

Greta Busch vom Energydrinkhersteller Monster zeigte sich überzeugt, dass Innovationen zum Umsatzwachstum beitragen. „Die Kategorie Energy hatte im vergangenen Jahr 9,6 Prozent Umsatzwachstum an der Tankstelle. Zwei der vier Produkte, die am stärksten dazu beigetragen haben, waren Innovationen, die auch erst im letzten Jahr auf den Markt gekommen sind.“ Deshalb sei es so wichtig, dass die Innovationspipeline stets gut gefüllt sei. Der Generation Z reichten neue Geschmacksrichtungen nicht aus, sie sucht nach ganz neuen Trinkerlebnissen.

Engin Ergün hat die Produktmarke 4Bro mitentwickelt und wies darauf hin, dass Authentizität ein wichtiger Erfolgsfaktor ist. „Wir wollten in unserem ganzen Auftreten anders sein, um das Thema Innovation authentisch spielen zu können.“ Das sehe man etwa am Verpackungsdesign mit Marmorhintergrund und Gold. Auch der Name ist seiner Ansicht nach ein Erfolgsfaktor: „Das ist mehr als ein Name, es ist fast ein Kodex, der Bro-

Code.“ Damit hätte man einen Nerv bei der Zielgruppe getroffen.

Hamid Reza Houshami vom Projekt 20drei10 warb für Shishatabak als wachsende Produktgruppe. Früher habe dieser ein etwas verruchtes Image gehabt, heute habe er einen festen Platz im Regal. Von Vorteil sei auch, dass Deutschland ein Schlaraffenland für die Tabakindustrie sei. „Der Tankstellenbetreiber genießt hier einen großen Vorteil. Die Produkte sind in Deutschland leichter zu bekommen und zumeist günstiger, was vor allem in grenznahen Regionen wichtig ist.“

Ein weiterer Pluspunkt von Shishatabak sei die Preisbindung, sodass der Betreiber keine Angst haben muss, über das Internet ausgestochen zu werden. Somit handelt es sich dabei um ein Trendprodukt mit wenig Risiko – wenn man, wie sich alle Teilnehmer einig waren, für die nötige Sichtbarkeit sorgt. Und das gilt nicht nur für die Produktgruppe Shisha, sondern für alle Neuheiten.

IN DER MCS MEDIATHEK WERBEMITTEL selbst gestalten



Passgenaue Werbemittel für Monitore im Shop oder direkt an der Zapfsäule.

Bereits seit einiger Zeit stellt die MCS verschiedene Werbemittel zur Verfügung, um Kunden außerhalb und innerhalb des Shops über Aktionen und Produktneuheiten zu informieren und damit die Umsätze des Shops zu steigern. Um unsere Kunden noch besser im Bereich Verkaufsförderung zu unterstützen, stehen im neugestalteten Downloadbereich, der MCS Mediathek, ab sofort noch mehr Vorlagen zur Auswahl. Egal ob Aktionstage, Waschaktionen, Produktaktionen, Meal Deals, Sortimentsneuheiten oder Angebote aus der POSitiv-, Cash- oder FlaschenBox. In der MCS Mediathek gibt es für jeden Anlass die passenden Werbemittel.

Ab sofort können eine Vielzahl dieser Vorlagen mit dem selbstgewählten Preis und dem eigenen Firmenlogo individuell gestaltet werden. Einfach das passende Werbemittel und das entsprechende Format auswählen, Logo hochladen, selbst einen attraktiven Preis eingeben und anschließend die Vorlage herunterladen und pos-

ten, abspielen oder ausdrucken. Die Preisgestaltung ist flexibel und der entsprechende Grundpreis errechnet sich automatisch.

Zur Nutzung der MCS Mediathek muss man sich lediglich einmalig kostenlos unter www.mcs.eu/downloads registrieren und hat dann mit seinem eigenen Account Zugriff auf sämtliche Inhalte, die in der MCS Mediathek zur Verfügung stehen.

Mit den editierbaren Vorlagen können unsere Kunden wie gewohnt ihre Angebote auf der gesamten Customer Journey bis zum Convenience-Shopper einsetzen. Beginnend mit Facebook-Werbung, um Kunden bereits aus der Ferne zu sensibilisieren, über Zapfsäulenwerbung, Plakatwerbung vor bzw. im Shop und Anzeigen auf Monitoren in der Kassenzone. Besuchen Sie uns unter www.mcs.eu/downloads und entdecken Sie unsere große Werbemittelauswahl.

FÜR SIE ZUSAMMENGETRAGEN

MACHEN SIE MEHR AUS IHREM MARKETING! Marketing-Tipp unserer Expertin Lena Gaum

Schnell mal ein Foto vom selbstgemachten Burger zeigen, leckere Törtchen in die Kamera halten oder per Post über Neuigkeiten im Sortiment informieren – all das passiert täglich milliardenfach in den sozialen Netzwerken. Und nie gingen Bilder und Texte so schnell um die Welt wie jetzt, wo sich die Mehrheit der Bürger auf digitalen Kanälen und Plattformen tummelt.

Instagram, ein werbefinanzierter Onlinedienst zum Teilen von Fotos und Videos, gibt es seit 2010. Seit 2012 gehört er zu Facebook. In 2018 verzeichnete er weltweit eine Milliarde Nutzer. Seit Ende 2020 ist auch die Firma Utz auf Instagram aktiv. Wir posten dort Fotos und kurze Texte, die unser Portfolio zeigen oder die Unternehmensentwicklung spiegeln.

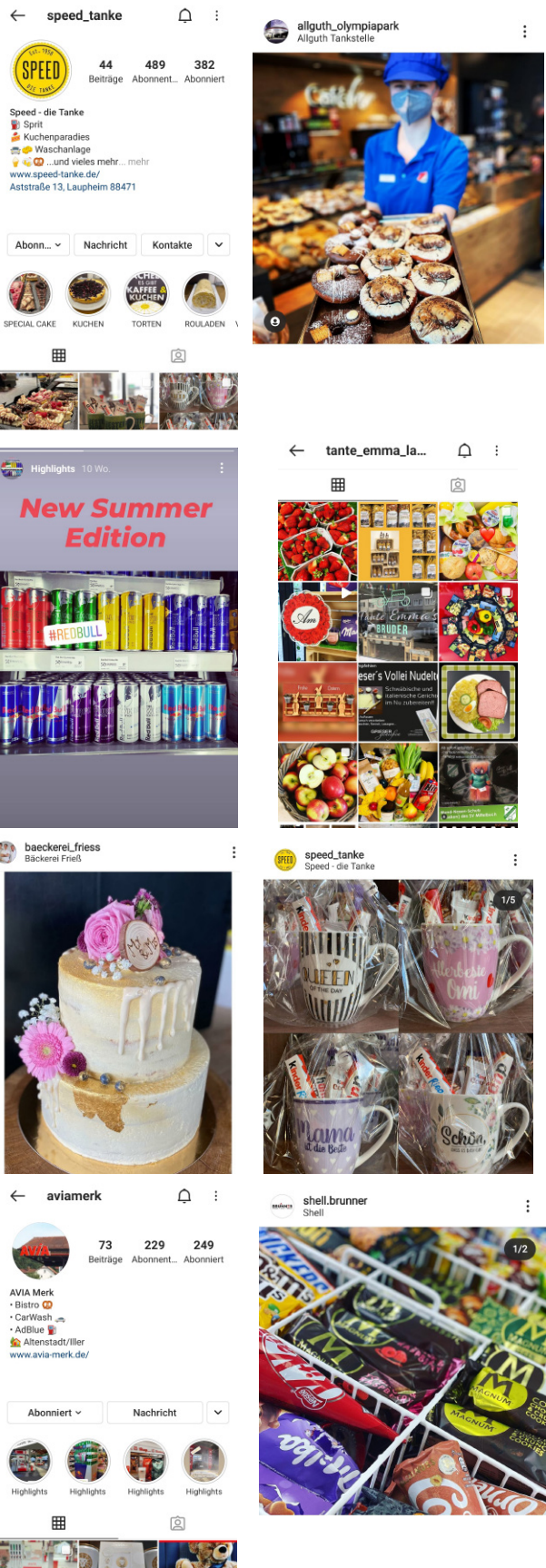
Unsere Erfahrung mit dieser Plattform ist positiv: wir haben knapp 250 Abonnenten, die Bedienung ist einfach und vom Mobiltelefon oder Tablet aus möglich. Die Posts stoßen auf höhere Resonanz als bei Facebook. Wir erhalten mehr Likes und können via Instagram alle Altersgruppen ansprechen.

Falls Sie bisher in den sozialen Medien noch nicht aktiv sind, aber Gedanken oder Bestrebungen in diese Richtung haben, dann würde ich Ihnen Instagram empfehlen. Schauen Sie sich doch mal auf [instagram.com](https://www.instagram.com) um: Viele unserer Kunden betreiben tolle Seiten, eine Auswahl gelungener Posts zeigen wir Ihnen hier. Natürlich gibt es noch viele weitere tolle Beiträge – tatsächlich sind es so viele, dass wir damit unzählige „Utz aktuell“ füllen könnten.

Auch über Ihren Besuch auf unserer Instagram-Seite freuen wir uns. Gerne können Sie den Kanal Utz Lebensmittel auch abonnieren und sind dann jederzeit auf dem neuesten Stand.

Sie haben noch Fragen? Gerne stehe ich Ihnen mit Rat und Tat zur Seite!

Ihre Lena Gaum
Marketing



ÖSTERLICHE ÜBERRASCHUNG

für die Bewohner des Altenzentrums Goldbach

Corona und kein Ende – Auch in diesem Jahr gibt es im Altenzentrum Goldbach in Ochsenhausen keine große Osterfeier, sondern nur die Geschenkübergabe an der Pforte. Der Vorsitzende des Fördervereins Franz Baur hat den bekannten, rund 400 Jahre alten Liedtext etwas abgewandelt. „Geh aus, mein Herz, und suche Freud“, so Baur, sei ja coronabedingt nicht möglich. Davon sollen sich aber die Heimbewohner und die Pflegekräfte weiterhin nicht unterkriegen lassen. Vielmehr passe derzeit: „Steh auf, mein Herz, und habe Freud.“

Stark sein im Herzen und Freude haben an den derzeitigen Möglichkeiten in einem Altenzentrum, das sei der Wunsch und die Hoffnung des Fördervereins. Die Symbolfigur „Goldbach-Engel“ verbinde diesen Gedanken natürlich mit der österlichen Auferstehung, die einmal mehr im aktuellen Umfeld eine ganz besondere Bedeutung habe. „Wir versuchen sozusagen, jeden Tag

im Herzen die Auferstehung zu spüren und daraus Kraft zu schöpfen“, teilt der Förderverein mit.

Symbolisch und zugleich süß und schmackhaft dann die Geschenke: Schokohäschen und Vespereier. Pflegedienstleiterin Stefanie Kienle war nach Angaben des Fördervereins sichtlich angetan von der Überraschung. Auch brachte sie die Hoffnung zum Ausdruck, bald wieder mehr Normalität in der Pflegearbeit zu haben.

In ihre Dankesworte bezog sie das gesamte Altenzentrum mit ein. Franz Baur erwähnte, dass diese Ostergabe von Utz Lebensmittel stark unterstützt worden sei. Sein Dank und seine Anerkennung galt dem gesamten Pflegedienst. Und er schloss mit der Aussicht auf baldige Aktivitäten im Innenhof von Goldbach, wie etwa Alphornklänge und Eis.



Die Vertretung des Fördervereins (v. l. Franz Baur, Rosi Utz-Parusel und Helga Hecht) übergibt die Ostergeschenke mit viel Hoffnung an Pflegedienstleiterin Stefanie Kienle. (Foto: privat)

Zum Glück wohne ich da,
wo es Gold Ochsen gibt.



www.goldochsen.de

Ulms flüssiges Gold. Seit 1597.

@brauereigoldochsen

GESTATTEN? SARMAD ALBANI

Berufskraftfahrer in spé!

Es ist eine Position, die wir nicht aktiv bewerben und die daher manchmal vakant ist: die Ausbildungsstelle zum Berufskraftfahrer. Seit Herbst letzten Jahres sitzt nun Sarmad Albani auf diesem Stuhl. Sobald er seinen LKW-Führerschein absolviert hat, darf er wie seine Kollegen täglich mehrere Tonnen durch den Straßenverkehr bewegen und muss dabei immer hellwach sein.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für diese dreijährige Ausbildung ist daher ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein. Und natürlich Freude am Fahren. In Corona-Zeiten braucht es auch viel Durchhaltevermögen, weil der Unterricht ausschließlich online stattfinden kann. Wenn mit einem irakischen Schüler und einem schwäbelnden Lehrer auch noch sprachliche Hürden hinzukommen, dann klappt das ganze wirklich nur mit viel Motivation und Engagement.

Genau davon hat Sarmad Albani ganz viel. 2015 aus dem Irak geflüchtet, musste er Eltern und Geschwister schweren Herzens hinter sich lassen. Angekommen in einem neuen Land mit anderer Kultur lernte er unsere Sprache und begann eine Ausbildung im sozialen Bereich. Da dieses Berufsfeld nicht seinen Vorstellungen entsprach, suchte er nach einer Ausbildungsstelle als Berufskraftfahrer – und fand sie bei uns.

Wir fanden bei ihm jede Menge Begeisterung und vertrauten darauf, in ihm einen guten und zuverlässigen Auszubildenden zu gewinnen.

Für die je zweiwöchige Theorie-Phase wohnt Herr Albani wie seine Mitschüler im Wohnheim neben seiner Ehinger Berufsschule. Die Ausbildung findet vorwiegend in allen



Sarmad Albani beim Kommissionieren der Ware im Lager.

Logistikbereichen statt, naturgemäß insbesondere im Fuhrpark. Auch einen technischen Teil zu Fahrzeugwartung und -reparatur gehört zur Ausbildung. Diesen Teil wird Herr Albani bei einer Partnerwerkstatt absolvieren.

Herrn Albani wünschen wir weiterhin eine gute und erfolgreiche Ausbildungszeit.

Umbau & Erweiterung

Lassen Sie uns Neues wagen

Erfolgreiche Standortsicherung durch

- ✓ Modernisierung
- ✓ Ladenumbau
- ✓ Erweiterung

MIT BRAVOUR BESTANDEN

Weiterhin an Bord!



(v.l.) Isabell Bär und Marina Baur.

Es ist eine schöne Tradition: In jeder Sommerausgabe dürfen wir über erfolgreich abgeschlossene Ausbildungen unserer jungen Generation berichten. Aktuell stehen dabei Marina Baur und Isabell Bär im Mittelpunkt. Einen Blick zurück werfen wir auf den erfolgreichen Ausbildungsabschluss unserer beiden Fachkräfte für Lagerlogistik Walther Grigore und Hasan Fila, der bereits im Februar dieses Jahrs anstand. Wir sind stolz auf sie!

Die beiden Damen haben bei Druckbeginn dieser Ausgabe jeweils nur noch die mündliche Prüfung vor der Brust. Und wir haben keinen Zweifel, dass die beiden diese Hürde auch noch nehmen.

Wie die Generationen vor ihnen haben auch Frau Baur und Frau Bär alle Abteilungen des Unternehmens durchlaufen. Im Einkauf konnten sie neben Kalkulation und Disposition an der Messevorbereitung mitwirken, im Kundenservice versuchten sie, stets Ihre Anliegen und Wünsche zu erfüllen. Und auch im Lager mussten und durften sie kräftig mit anpacken. Zugegebenermaßen zählt die Intra-Logistik nicht zu den klassischen Tätigkeiten einer Großhandelskauffrau, allerdings ist es uns wichtig, dass unsere Auszubildenden auch die vor- und nachgelagerten Arbeitsgänge der Bürotätigkeiten kennen. Ebenso werden sie einen Monat lang in unserer Filiale eingearbeitet, um den Arbeitsalltag unserer Kunden besser nachvollziehen zu können.

Insbesondere der schulische Teil der Ausbildung fand coronabedingt im letzten Jahr zu großen Teilen im Home-Office statt, auch wenn die Regelung für die Abschlussklassen etwas mehr Präsenzunterricht zuließ. So fielen und fallen gemeinsame Abschlussfeiern mit Ausbildungskollegen leider ins Wasser. Was die Schulleistungen angeht, ließen sich weder Frau Bär noch Frau Baur von den äußeren Bedingungen bremsen. Beide schließen die schulische und berufliche Ausbildung mit sehr gutem Erfolg ab. Wir freuen uns, dass wir beide



(v.l.) Walther Grigore und Hasan Fila.

jungen Damen weiter an uns binden konnten und auch zukünftig auf ihren Einsatz zählen können.

Frau Baur wird vorwiegend im Einkauf eingesetzt werden. Bereits während der Ausbildung hat sie diese Abteilung regelmäßig unterstützt. Frau Bär wird zunächst in der Intra-Logistik im Bereich Tabak tätig sein. Hier wird sie unter anderem im Bereich „Track & Trace“ Verantwortung übernehmen.

Walther Grigore und Hasan Fila können nun schon mit einigem Abstand auf ihren erfolgreichen Ausbildungsabschluss zurückblicken. Bereits im Mai 2020 schlossen die beiden die Ausbildung zum Fachlageristen sehr erfolgreich ab und legten im Februar mit dem Abschluss zur Fachkraft für Lagerlogistik - ebenfalls mit großem schulischem Erfolg - direkt nach. Während der Ausbildung wurden die beiden jungen Männer in alle Lagerbereiche ausgiebig eingearbeitet und erfüllen somit die Anforderung für echte Allrounder. Auch sie erhielten wiederum für einige Wochen Einblick in die Tätigkeiten in der Verwaltung, denn der Blick hinter die Kulissen gilt nicht nur für die kaufmännischen Auszubildenden, sondern auch für die gewerblichen Auszubildenden in entgegengesetzter Richtung.

Herr Grigore arbeitet mittlerweile als Universalkraft in allen Logistikbereichen und wird eingesetzt, wo der Schuh drückt. Flexibilität und Fachwissen in allen Arbeitsbereichen sind hier das A und O.

Herr Fila hat das Unternehmen mittlerweile auf eigenen Wunsch verlassen. Ihm wünschen wir für seinen weiteren Werdegang alles Gute.

Wir freuen uns, dass wir durch Frau Baur, Frau Bär und Herrn Grigore unseren Stamm an intern ausgebildeten Fachkräften weiter erhöhen und wünschen ihnen weiterhin viel Erfolg.

geht in den Ruhestand



Robert Hölze (3. v.r.) bei seiner Verabschiedung mit Geschäftsführung, Logistikleitung und Kollegen.

Wir verabschieden Herrn Hölzle mit einem weinenden und einem lachenden Auge. Weinend, weil wir einen sehr guten Fahrer verlieren und lachend, weil wir wissen, dass für ihn nun ein neuer Lebensabschnitt beginnt, den er sicher genießen wird.

Für seine Zukunft wünschen wir Herrn Hölzle nur das Beste, vor allem Gesundheit.

Und sollte es Herr Hölzle doch wieder auf den Fahrersitz ziehen, so stehen unsere Türen immer offen.

bei Utz Lebensmittelhandel

Ochsenhausen. Im Ochsenhausener Familienunternehmen Utz Lebensmittel-Großhandel werden durch einen Wechsel in der Geschäftsführung die Weichen für die Zukunft gestellt: Roswitha Utz-Parusel gibt zum Juni 2021 ihren Stab an die nächste Familiengeneration weiter.

Mit dem Eintritt von Matthias Utz in die Geschäftsführung übernimmt dieser künftig die Verantwortung für Logistik, IT und Personal. Der Neffe von Rainer Utz trat 2013 im Rahmen seines Dualen BWL-Studiums ins Unternehmen ein. Nach zwei Jahren im Vertrieb wechselte er in den Personalbereich und arbeitete sich rasch in seine neuen Aufgaben als Personalreferent ein.

Roswitha Utz-Parusel wird von nun an beratend tätig sein und – nach der für viele Familienunternehmen kniffligen Nachfolgefrage, die häufig über das Fortbestehen



(v.l.n.r.) Roswitha Utz-Parusel, Rainer und Matthias Utz.



Die 3. und 4. Generation - Geschäftsführer Rainer und Matthias Utz.

als Familienunternehmen entscheidet – weitere strategisch wichtige Entscheidungen begleiten. Ihrem Ehemann Rainer Utz, seit 1977 im Unternehmen tätig und seit fast 30 Jahren alleiniger Gesellschafter, bleibt sie damit als treibende Kraft mit Veränderungsbereitschaft und Gestaltungswillen erhalten. Bereits 1998 stieg Roswitha Utz-Parusel als Personalreferentin ins Unternehmen ein, wurde 2006 zur Geschäftsführerin ernannt und entwickelte das Personal und Geschäft stetig weiter.

Die Firma Utz gibt es seit 1914; mit einem Team von über 100 Kräften versorgt sie knapp 1.000 Kunden in der Nahversorgung und im Convenience-Bereich. In den Jahren 2010 und 2020 wurde die Logistikfläche erweitert, ein starkes Zeichen gesunden Wachstums. Die stets positive Umsatzentwicklung der vergangenen Jahre wird auch in 2021 fortgeschrieben.

SAUBERE ENERGIE

dank Wärmerückgewinnung



Verteilung der Abwärme.

Lang geplant, aufgrund von Corona verzögert, nun aber endlich realisiert: Die Installation unserer Wärmerückgewinnung. Ab sofort unterstützt somit die Abwärme unserer Kühl- und Tiefkühlanlagen den Wärmebedarf der Logistikhalle.

Dadurch verringert sich zum einen der Energiebedarf für die Wärmeerzeugung mit dem Brennstoff Gas, zum anderen sparen wir elektrische Energie für den Abtransport der Wärme mittels Ventilatoren.

Nach der Installation der Photovoltaikanlagen, von der wir Ihnen bereits letztes Jahr berichtet haben, können wir hiermit noch einmal unsere Energiebilanz verbessern. Bezogen auf die Erweiterung unseres Logistikzentrums werden voraussichtlich 2/3 der benötigten Wärmeleistung generiert.

Weitere Bausteine zur Verbesserung der Nachhaltigkeit sind im Bereich Fuhrpark bereits in der Pipeline. Bereits dieses Jahr ersetzen wir zwei Fahrzeuge mit konventionellem Antrieb durch PKW mit Hybrid- und Elektroantrieb, weitere sind geplant.



Wärmetauscher Kühlanlagen.

NACH ERWEITERUNG DES LOGISTIKZENTRUMS

Lager wurde neu strukturiert

Bereits beim Jahresrückblick 2020 in der vergangenen Ausgabe berichteten wir vom Projekt „Lagerumstrukturierung und -optimierung“. Durch die Betriebserweiterung um weitere 7 Gänge und über 2.000 Palettenstellplätze stand benötigte Lagerfläche zum Bestücken bereit. Ein Mammutprojekt für unser Lagerteam, da alles während des laufenden Betriebs stattfinden musste.

Die Herausforderung war, trotz intensiver Detailarbeit - über 2.000 Artikel wechselten ihren Platz - das große Ganze nicht aus den Augen zu verlieren. Eine große Aufgabe, aber auch eine einmalige Möglichkeit wieder bessere Strukturen zu schaffen und auch das ein oder andere zu überdenken. Eine effizientere Intra-Logistik trotz längerer Strecken war das erklärte Ziel. Challenge accepted!

Die Artikelanzahl im Lager stieg seit dem Einzug 2005 stetig an. Über die Jahre wichen die Durchfahrtsmöglichkeiten in den Regalgängen nach und nach weiteren Lagerplätzen. Die Erweiterungsfläche wurde somit dringend benötigt. Trotz der Aussicht auf geräumigeres



Raphael Braig bei der Arbeit.

Arbeiten und deutlich mehr Fläche für Schnelldreher, löste diese Aufgabe erst mal keine Begeisterungstürme aus. 18 Gänge mussten auf 25 Gänge erweitert werden, wobei die bestehenden Sortimentsbereiche nicht getrennt werden sollten. Warengruppenzugehörigkeit, Umschlagshäufigkeit, Gewicht, Volumen, Beschaffungslogistik waren hier nur einige Details, die bei der Umlagerung beachtet werden mussten. Im Prinzip wurde das Lager wie eine Ziehharmonika in die Breite gezogen, beginnend am Lagerende.

Hunderte Arbeitsstunden, einige Wochenenden und lange Abende waren hierzu notwendig, doch die Mühen haben sich gelohnt. Unter der Regie von Logistikleiter Günter Zell und Raphael Braig, die Detailarbeit am PC vorleisteten, lieferte unsere Lagermannschaft tolle Arbeit ab. Die Staplerfahrer können die Griffzone nun deutlich stärker bestücken, zusammengehörige Sortimente wurden vereint und die Kommissionierer haben weniger Nach-Picks. Rundum positives Feedback der Mitarbeiter auf der Fläche bestätigt den Erfolg.

An das Lagerteam unseren Dank und Respekt für ihre Teamleistung – alle Achtung!



Das Umbau-Team nach erfolgreicher Arbeit.

GLÜCKLICHE GEWINNER

Jeder Kunde, der einen Messeauftrag tätigte, hat einen Tombolapreis erhalten.
Folgende Messe-Top-Gewinne gingen an:



- Javorsky Vit, Neusäss
- Tank-Shop Böhler GmbH, Freiburg
- Raiffeisen BAG, Isny
- Eble R.+G. GmbH, Laupheim
- Arslan Handels GmbH, Baienfurt
- Brauchle, Wolpertswende
- Brunner, Waldshut-Tiengen
- Autohaus Birkhold GmbH, Steinheim
- Bertsch GmbH, Schemmerhofen
- WEK Werkstätten, Esslingen
- Haug, Pfullingen
- Späth Daniel GmbH, Ehingen

Wir gratulieren den Gewinnern ganz herzlich!

Unter anderem haben wir diese tollen Gewinne verlost:



höher. fruchtiger. württemberger.

Genussreiche Weine für ein unbeschwertes Sommervergnügen

Sommer, Sonne, Terrassenweine

Gibt es etwas Schöneres, als einen lauen Sommerabend auf der Terrasse zu genießen? Mit den feinfruchtigen Rosés aus dem Remstal jedenfalls nicht – denn mit dem Spätburgunder und beim Zweigelt Rosé hat man den Sommer direkt im Glas!

Mediterranes Lebensgefühl im Glas

PRIMO No.1 hat alles, was ein typischer Südländer haben sollte: Ein funkelndes Dunkelrot, in der Nase reife, fruchtige Beeren und am Gaumen einen vollmundigen und kräftigen Geschmack. Holen Sie sich mediterranes Lebensgefühl ins Glas!



Unsere Wein-
Empfehlungen!

Württemberg International

Im Remstal gedeihen internationale Rebsorten schon seit vielen Jahren prächtig. Der Zweigelt – ursprünglich in Österreich heimisch – und der Graue Burgunder, der international als Pinot Grigio bekannt ist, sind typische Vertreter ihrer Sorte – verfeinert mit dem charakteristischen Remstalflair.