

MCS
MEIN CONVENIENCE SERVICE



Save the date:

Frühjahrs messe

- im Logistikzentrum Ochsenhausen -

18. & 19.
März 2023



aktuell

Ausgabe: Dezember 2022
Jahrgang 32 Nr. 62



utZ

INHALT DEZEMBER 2022



NEU ODER NEU GEMACHT

Land Leben Lecker – und das nonstop.....	4
Einkaufen & Begegnen in Loppenhausen.....	5
„Reinspaziert“ heißt es in Wiedergeltingen.....	6
„Tante-M“ mehrfach neu!.....	7
Mehrstetten hat nun wieder Nahversorgung!.....	10
ALLGUTH-Tankstelle mit neuer Ausstrahlung.....	11
Neu gemacht: RAN-Tankstelle in Gersthofen.....	12



WIR GRATULIEREN

5 Jahre Dorfladen Michelwinnaden.....	14
5-jährige Jubiläumsfeier im Dorfladen Heuchlingen.....	14
5. Geburtstagsfeier im Dorfladen Oberreute.....	15
10 Jahre Dorfladen Niedersonthofen – ein Grund zum Feiern!.....	16
„Um `s Eck“ in Weidenstetten feiert 25-jähriges Bestehen.....	17



FÜR SIE ZUSAMMEN GETRAGEN

Utz begrüßt Besuch aus Berlin.....	19
So bereitet sich Utz Lebensmittel auf Gasknappheit vor.....	20
Zuschuss macht Mut: „Alb im Gläse“ bekommt mehr Raum.....	21
Vom Mittelstand für den Mittelstand.....	22
Ein Vierteljahrhundert für den Mittelstand.....	24
MCS setzt auf Scan & Go.....	26
bft Landesgruppentagung Süd / Süd-West am 15. November 2022 in München.....	27



EIN BLICK HINTER UNSERE KULISSEN

Für Sie im Einsatz!.....	29
Betriebswirt?.....	29
Grillfest 2022.....	30
Let`s Go – Start ins Berufsleben in einer Welt voller Süßigkeiten, Getränken und Co.!.....	31
Azubi Ausflug ins neue Feuerwehrhaus der Freiwilligen Feuerwehr Ochsenhausen.....	32
Jahresspende.....	33
Jahresrückblick.....	34
Herbstmesse bei 2023 bei Utz.....	35

utZ

EDITORIAL UTZ AKTUELL

Liebe Kundinnen und Kunden,
werte Geschäftspartner,



endlich wieder Messe – endlich wieder persönliche Begegnungen! Erstmals konnten wir unsere Herbstmesse im September bei uns im Logistikzentrum ausrichten. Zugegeben, im Vorfeld haben wir angesichts der Corona-Sommer-Welle schon etwas gezittert, ob es denn tatsächlich klappen kann, und ob wir die Messeabwicklung parallel zur Tageslogistik gut bewältigen werden. Am Ende waren alle Teilnehmer so begeistert, dass diese Messe nicht – wie zunächst geplant – einmalig in Ochsenhausen stattfinden wird. Daher laden wir Sie schon jetzt für den 17./18. März 2023 in unser Logistikzentrum ein und begrüßen Sie dann gerne zur Frühjahrsmesse!

Mit dem Messebetrieb ist im Warengeschäft ein Stück Normalität zurückgekehrt. Apropos Normalität: Vieles ist alles andere als normal! Wöchentlich flutet die Industrie unseren Einkauf mit Preiserhöhungen in bislang nicht gekannter Höhe. Die Verhandlungen zwischen Industrie und Handel haben an Härte deutlich zugelegt und münden teilweise sogar in Lieferstopps, was die ohnehin angespannte Warenbeschaffung nicht einfacher macht. In dieser Situation ist es ein Glück, dass die Gasspeicher mittlerweile voll sind und wir hoffen (dürfen), in Deutschland von einem

Blackout verschont zu bleiben. In diesem spannungsgeladenen Umfeld starten wir dennoch hoffnungsvoll in das neue Jahr.

Der vergangene Sommer war für uns überaus erfolgreich und hat vor allem den convenience-orientierten Verkaufsstellen aufgrund der guten Witterung ein zweistelliges Umsatzwachstum beschert. Damit haben wir erstmals die Schwelle von 100 Mio. Euro Umsatz überschritten. Mit einer verstärkten Vertriebsmannschaft setzen wir auch zukünftig auf Wachstum!

Es gab manches Jubiläum im Kundenkreis zu feiern. Automatenläden und 24/7-Lösungen auch in der Nahversorgung haben sich erfolgreich weiterentwickelt. Sie finden hierzu spannende Beispiele in dieser Ausgabe.

Die große Unsicherheit auf wirtschafts- und geopolitischer Ebene begleitet uns auch künftig und macht alle Planungen im Zweifelsfall zur Makulatur. Aber wir werden wie immer alles daransetzen, unsere Kunden mit guten Lösungen und bestem Service zu begleiten und bauen darauf, auch diese herausfordernden Zeiten gemeinsam mit Ihnen zu meistern.

Herzliche Grüße aus Ochsenhausen

Rainer Utz

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



LAND LEBEN LECKER – und das nonstop



Fröhlich und einladend: die Kuh vor dem Laden.



Der Laden von innen.

In unserer letzten Ausgabe haben wir bereits darüber berichtet: über den Trend, gerade die ländliche Bevölkerung mit automatisierten Läden zu versorgen, die ein Einkaufen fast rund um die Uhr ermöglichen. Solch ein Geschäft entstand nun auch im Lichtensteiner Ortsteil **Holzelfingen** und ab sofort sind seine Türen nahezu durchgehend geöffnet.

Unter dem schönen Namen „Land Leben Lecker“ richtete Familie Reiff auf kleinster Fläche einen Container ein. Durch seine Lage an der Durchgangsstraße ist er nicht nur für die 1.400 Einwohner zählende Gemeinde, sondern auch für die Passanten gut erreichbar.

Passend zu seinem Namen bietet der Laden alle wichtigen Artikel des täglichen Bedarfs: Lebensmittel, Obst und Gemüse, frische Backwaren, Molkereiprodukte und Tiefkühlkost. An jedem Tag der Woche lässt sich dort zwischen 5 und 23 Uhr einkaufen. Das Scannen der Ware sowie der unkomplizierte Bezahlvorgang in bar, per Kunden- oder EC-Karte ist spätestens nach der freundlichen Einweisung von Frau Reiff für niemanden eine Hürde.

Wir wünschen Familie Reiff für „Land Leben Lecker“ viel Erfolg und bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen.



Sogar eine Pfandrückgabe gibt es.



Unkompliziert: der Zahlvorgang.

EINKAUFEN & BEGEGNEN in Loppenhausen



Der Dorfladen von innen.

Kürzlich ging für Claudia Polonyi ein Traum in Erfüllung. Jahrelang träumte sie von einem eigenen Dorfladen – nun hat sie ihn, mitten im Dorf Loppenhausen. Im Ort, der zu Breitenbrunn im Unterallgäu gehört, musste die heimische Metzgerei kürzlich geschlossen werden. Schon nach kurzer Zeit öffneten die Türen wieder und bieten der Kundschaft seitdem ein besonderes Einkaufserlebnis.

Im neuen Dorfladen können sich die Bürgerinnen und Bürger nun gut begegnen und auch ein Schwätzle halten. Mitten im Zentrum von Loppenhausen und bequem zu Fuß erreichbar, findet man alles für den täglichen Be-

darf. Wer mit dem Auto kommt, kann direkt vor dem Gebäude einen der Parkplätze nutzen.

Claudia Polonyi bietet all ihren Kunden – vom Single über Paare und Senioren bis hin zu Großfamilien – eine große Auswahl qualitativ hochwertiger Produkte. Zum akzeptablen Preis findet man neben Lebensmitteln in den Frischetheken Fleisch, Wurst, Käse und auch eine große Auswahl an Backwaren. Knackiges Obst und Gemüse stammt aus regionalem Anbau. Sogar eine kleine Kaffee-Ecke wurde integriert und lädt zum Verweilen ein.

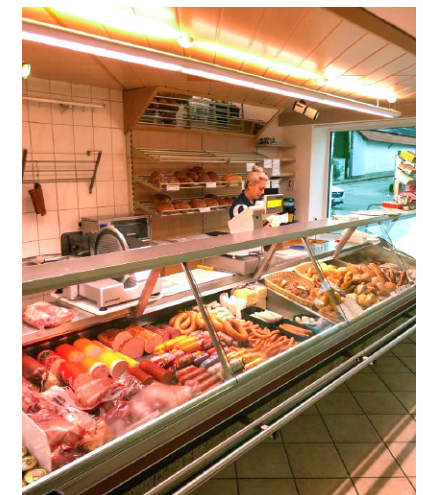
Wir wünschen Frau Polonyi und ihrer Tochter Lisa alles Gute und viel Erfolg.



Der Dorfladen von außen.



(v.l.n.r.) Tochter Lisa und Mutter Claudia freuen sich auf ihre neue Aufgabe.



Eine Metzgertheke darf auch nicht fehlen.

„REINSPAZIERT“ HEISST ES

in Wiedergeltingen



Der barrierefreie Laden von außen.

Unter diesem Namen eröffnete Florian Hienle am 15. Oktober seinen Selbstbedienungsladen in der Gemeinde Wiedergeltingen.

Die Bürger aus dem eigenen Dorf wie aus der Umgebung freuen sich, nach knapp einem Jahr wieder einen Grundversorger zu haben. Aber was heißt Grundversorgung? In dem mit viel Liebe gestalteten kleinen Raum kann der Kunde aus mehr als 600 Artikeln auswählen. Obst und Gemüse, Fleisch und Wurst sind genauso zu

haben wie Backpulver und Hygieneartikel. Auch frische Backwaren werden laufend nachbestückt und das passende Kaffeegetränk kann gleich dazu frisch gebrüht werden.

Das Konzept der Zukunft wird erfolgreich umgesetzt. Direktes Parken vor dem Geschäft ist ein zusätzlicher Service. Kassieren und Bezahlen nach dem Einkauf macht man selbständig. Bar oder mit Karte ist alles möglich. Sogar eine Kundenkarte wird angeboten, welche man mit einem Geldbetrag schon im Vorfeld aufladen kann und dann damit bezahlt. Dies vereinfacht den Bezahlprozess zusätzlich.

Die anfängliche Skepsis älterer Kunden mit dem Bezahlssystem war bald ausgeräumt als sie sahen, wie einfach das alles selber gemacht werden kann. Florian Hienle hat regelmäßige Servicestunden, an denen er vor Ort ist und den Kunden zeigt, wie man sich zurechtfindet und die bestellten Kundenkarten ausgibt. Der Andrang war gleich zu Beginn so groß, dass die ersten Karten nach kurzer Zeit schon vergriffen waren.

Der Verkauf von alkoholischen Getränken erfolgt aus Jugendschutzgründen nur mit der registrierten Kundenkarte.

Zusätzliche Grill- und Marktveranstaltungen, wöchentlich wechselnde Sonderaktionen und saisonale Angebote runden das Konzept ab.

Interessiert? Dann besuchen Sie bei Gelegenheit „Flori`s SB Lädle Reinspaziert“ - auch barrierefrei zu betreten.

Wir freuen und bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit, ebenso wünschen wir weiterhin viel Erfolg und ein gutes Händchen bei der weiteren Standortsuche.



Alkoholische Getränke sind nur durch registrierte Kundenkarten erhältlich.



Florian Hienle und seine Freundin freuen sich über den Schritt in die Selbstständigkeit.

„TANTE-M“ MEHRFACH NEU!

In Schönebürg



Der Laden von außen.



Viele Gäste kamen zur Eröffnung.



Ein großes Sortimentsangebot gibt es.



(v.l.n.r.) Franchisenehmer Stefan Schropp mit unserem Verkaufsberater Bernhard Fiderer.

Auch in Schwendi-Schönebürg gibt es seit Mitte September nun einen Tante-M. Eröffnet haben ihn Stefanie und Stefan Schropp und zahlreiche Bürgerinnen und Bürger kamen zur Eröffnung.

Gut gelegen an der Durchgangsstraße zwischen Ochsenhausen und Laupheim, überzeugt der 80 qm große Laden mit einem reichhaltigen Sortiment und ausreichend Parkplätzen. Heimische Wurstwaren von der Biberacher Metzgerei Koch und Gebackenes von der Bä-

ckerei Staib runden das Angebot ab. Schwerpunkt der Schropp's ist das große Sortiment an Convenience- und Fertigprodukten, die gerade Singlehaushalten und Familien das Leben erleichtern.

Anfang Dezember wurde die zweite Filiale in Illertissen-Au eröffnet.

Wir wünschen der Familie Schropp viel Erfolg und bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen.

In Kiebingen

Für die 2.000 Einwohner von Rottenburg-Kiebingen öffnete das junge Ehepaar Christian und Nadine Wenzler Mitte Juli die Türen von Tante-M. Für die Wenzlers ist es bereits der zweite Laden. Den ersten Laden eröffneten sie im März in Trillfingen. Das Sortiment ist weit gefächert und überzeugend aufgestellt. Waren des täglichen Bedarfs, Backwaren, Metzgereiprodukte sowie viele regionale Artikel runden das Angebot ab.



(v.l.n.r.) Christian und Nadine Wenzler mit Christian Maresch, Geschäftsführer Tante-M.

„TANTE-M“ MEHRFACH NEU!

In Oberjesingen



Der örtliche Musikverein spielte zur Eröffnungsfeier.



Der Bürgermeister hielt eine Ansprache.



(v.l.n.r.) Kerstin Illner, Nadine und Christian Wenzler.

Auch in Oberjesingen stehen die Wenzlers für überzeugende Nahversorgung: Dort eröffneten sie als Franchisenehmer Ende September ihren dritten Tante-M.

Frei nach dem Motto „Der Kunde ist König“ bieten sie ihm ein Einkaufserlebnis von 5 bis 23 Uhr. Die Anwohner sind erleichtert und froh, ihren Einkaufsladen in der Ortsmitte gut und schnell erreichen zu können.

Wir wünschen der jungen Familie gute Geschäfte.



(v.l.n.r.) Tobias Pfander (Ortsvorsteher Oberjesingen), Christian Maresch (Geschäftsführer Tante-M), Sabine Kurtz (Politische Staatssekretärin im Ministerium für Ernährung), Christian & Nadine Wenzler (Betreiber der Tante-M Filiale).

In Haubersbronn



Trotz regnerischem Wetter war der Ansturm bei der Eröffnungsfeier groß.



Die örtliche Musikkapelle spielte zünftige Musikstücke.



Fleißig wurden Tante-M Kundenkarten ausgegeben.



Christian Maresch (Geschäftsführer von Tante-M) erklärt den Kunden das Kassensystem.

Die Einkaufsmöglichkeiten und die örtliche Nahversorgung brechen in vielen kleinen Ortschaften häufig weg. Diese meist altersbedingte Veränderung erschwert vielen Bewohnerinnen und Bewohnern den Alltag – so war das auch im Schorndorfer Stadtteil Haubersbronn. Nun hat dort ein Tante-M eröffnet, betrieben von den Familien Nussler und Waibel als Franchisenehmer.

Seit der Eröffnungsfeier Ende Oktober stellt er nun die Nahversorgung sicher. Dabei kommt er mit wenig Personal aus und bietet täglichen Einkauf von 5 bis 23 Uhr. Zusammen mit einem überzeugenden Angebot ist dieser Service für die Bürger eine echte Verbesserung.

Wir wünschen den Betreibern viel Erfolg!

In Glems und Grafenberg

Devran Cakmak bescherte das Jahr 2022 viel Arbeit und gute Geschäfte: Ende Juni eröffnete er in Metzingen-Glems seinen ersten Tante-M.

flexibel und überzeugt seine Kundschaft mit einem breiten Angebot. Diese sind glücklich über die Nahversorgung und nutzen die Einkaufsmöglichkeiten sehr rege.

Anfang September übernahm er in Grafenberg den Tante-M als Franchisenehmer. Dadurch ist er nun sehr

Wir wünschen Devran Cakmak und seiner Frau weiterhin gute Geschäfte und viel Erfolg.



Digital Signage ist auch bei Tante-M ein überzeugendes Marketingtool.



(v.l.n.r.) Christian Maresch (Geschäftsführer von Tante-M), Carmen Haberstroh (Oberbürgermeisterin), Rainer Utz und Devran Cakmak mit Frau.

MEHRSTETTEN HAT NUN WIEDER Nahversorgung!



Das Interesse der Mehrstetter war trotz des kalten Wetters groß.

Seit mehreren Jahren fehlte in der 1.500 Einwohner zählenden Gemeinde die Grundversorgung für die Einwohnerschaft. 2017 wurde von engagierten Dorfbewohnern mit Unterstützung der Gemeinde die Entscheidung getroffen einen neuen Dorfladen in der Ortsmitte zu bauen. Dazu wurde zunächst eine Genossenschaft gegründet. Über dem Dorfladen wird eine Hausärztin und eine ambulante Tagespflege die Räumlichkeiten verwenden. Fördermittel für den neuen Lebensmittelladen gab es aus dem EU Programm LEADER.

Um mit einem kleineren Lebensmittelsortiment bereits vorab die Einwohnerschaft zu versorgen wurde im bestehenden Raiffeisenmarkt ab Januar 2022 eine Auswahl wichtiger Artikel zur Grundversorgung angeboten. Dieser Standort wird als reiner Getränkemarkt weitergeführt.

Am Marktplatz11 entstand in der Ortsmitte ein moderner Dorfladen mit umfangreichem Angebot und Dienstleistungen. Backwaren liefert der örtliche Bäcker Mettang. Mühlenprodukte kommen von der Luz Mühle aus Buttenhausen. Sehr einladend ist die Obst- und Gemüseauslage im Eingangsbereich. In dem 150 qm großen Nahversorgerladen finden die Kunden bevorzugt auch regionale und Bio-Produkte. Fair Trade gehandelte Waren mitanzubieten war den Verantwortlichen sehr wichtig.



Die Backwaretheke mit feinen Backwaren vom örtlichen Bäcker.



Das Marktplatz11-Team freut sich auf den neuen Laden! (v.l.n.r.) Samantha Mader, Margit Weber, Jens Schröder (Leiter Vertrieb & Marketing Fa. Utz), Elena Jung, Erika Schmauder, Steffi Agueli, Beate Glasbrenner.

Die Postservicestelle ist im Bedienungsbereich integriert. Mit nostalgischen Möbeln wurde die gemütliche Café-Ecke ausgestattet und soll ein Treffpunkt für die Bevölkerung sein.

Endlich war es soweit! Anfang Dezember konnten die neuen Regale mit bereits vorhandener und neuer Ware bestückt werden. Zahlreiche Freiwillige und Ehrenamtliche legten Hand an. Die feierliche Einweihung mit großer Beteiligung der Bevölkerung aus Mehrstetten und den Nachbargemeinden war am Samstag, 10. Dezember um 10.00 Uhr. Bürgermeister Mellinghoff begrüßte zahlreiche Gäste und dankte allen, die zur Fertigstellung des neuen Dorfladens beigetragen haben. Die Band Neggles-Jam spielte zur Unterhaltung der Anwesenden. Snacks und vor allem warme Getränke erwärmten die zahlreichen Gäste an diesem winterlichen Morgen. Marktleiterin Margit Weber und ihr Team freuten sich über zahlreiche Kunden am Eröffnungstag. Großartige Eröffnungsangebote erfreuten die Mehrstetter Bürger beim Betreten des neu geschaffenen Marktes.

Wir wünschen dem Mehrstetter Dorfladen am Marktplatz11 viel Erfolg für die Zukunft, bedanken uns für das ausgesprochene Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.



Eine kleine aber feine Café-Ecke.

ALLGUTH-TANKSTELLE mit neuer Ausstrahlung



Das Umbau-Team kann sich sehen lassen. (v.l.n.r.) Patrick Wenk (Verkaufsleiter Convenience Fa. Utz), Josef Böhm (Außendienst Fa. Utz), Christian Striegl, (Außendienst Fa. Utz) Werner Hager (Pächter ALLGUTH) und Johann Kiermeier (Leiter Convenience-Shops Allguth).

Um ein Projekt wie die ALLGUTH-Tankstelle in Augsburg auf Kurs zu bringen, bedarf es vieler helfender Hände. Hände, die anpacken und gleichzeitig wie das Räderwerk einer Uhr ineinandergreifen. Auf solch versierte Partner konnte sich jüngst die Firma ALLGUTH und dessen Pächter Werner Hager verlassen, als es um die Realisierung des Standorts Augsburg ging. Innerhalb von nur vier Wochen wurde die Tankstelle in ein Vorzeigebjekt par Excellence verwandelt.

Ein dickes Lob gebührt hierbei dem ALLGUTH-Team sowie Herrn Hager mit seinem Team, das mit großem Engagement und Einsatz pünktlich zur Eröffnung fertig wurde. Durch die überzeugende Einrichtung setzt die Tankstelle neue Maßstäbe und erfüllt die Ansprüche moderner Konsumenten jeder Altersgruppe.

Das Utz-Team war bei der fachgerechten Platzierung der Waren mit Rat und Tat behilflich. So ist ein übersichtlicher, modern ausgestatteter und freundlicher Tankstellenshop entstanden, der durch seine klare Gliederung und Präsentation der verkaufsstarken Warenguppen besticht.

Die Firma Utz gratuliert zu diesem gelungenen Objekt und wünscht Herrn Hager mit Team auch weiterhin viel Erfolg.



Eine große Auswahl an Getränken rundet das Sortiment ab.



Topmoderne Kassenzone



Große Auswahl an belegten und leckeren Backwaren.



Alles wurde sauber, ordentlich und neu platziert.

NEU GEMACHT: RAN-TANKSTELLE

in Gersthofen



Ein Blick in den Shop.

Nur acht Wochen hat es gedauert, um der Gersthofener RAN-Tankstelle ein neues Gesicht zu geben. Bereits Ende November konnte das Team unter der Leitung von Danijel Vasilj seine Pforten öffnen.

Mit einem neuen Shop-Konzept erscheint die modern eingerichtete Tankstelle in neuem Glanz. Das gefällt auch den Kunden, was sich sicher auch in der Umsatzentwicklung deutlich bemerkbar machen wird. Wesentliches Plus ist ein übersichtlicher, modern ausgestatteter

und freundlicher Tankstellenshop, der durch seine klare Gliederung und die gute Präsentation der verkaufsstarken Warengruppen besticht.

Die Utz-Vertriebsmannschaft mit Verkaufsleiter Patrick Wenk hat den Shop mit dem aktuellen Sortiment fachgerecht bestückt.

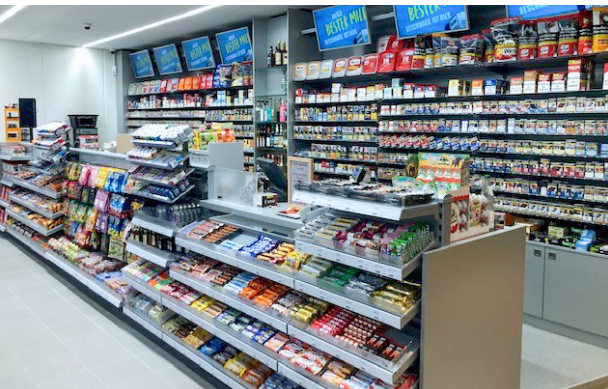
Wir wünschen Herrn Vasilj und seinem Team weiterhin viel Freude und gute Umsätze.



(v.l.n.r.) Mitarbeiter: Helga Loomis, Laura Marlanha, Tankstellen-Pächter Danijel Vasilj, Adrian Durmishi



Ein breites Angebot an knackigem Gebäck und leckerem Kaffee.



Die Kassenzone lädt zum Impulskauf ein.



Tolle Display-Angebote.



Feinster Nudelgenuss seit über 90 Jahren.

Das Familienunternehmen Buck steht seit über 90 Jahren mit seinen feinen Nudelspezialitäten für beste Qualität und hervorragenden Geschmack. Unsere Nudeln werden auf Basis traditioneller Rezepturen schonend hergestellt. Für alle unsere Produkte verwenden wir ausschließlich besten Hartweizengrieß, täglich im eigenen Betrieb frisch aufgeschlagene Hühnereier – **ohne Kükentöten** – aus kontrollierter alternativer Tierhaltungsform (KAT) sowie frisches, glasklares Wasser aus dem hauseigenen Brunnen.

Nur erlesene und naturbelassene Zutaten kommen in die Nudeln von Buck – für höchsten Nudelgenuss!



Nudeltradition
aus Oberschwaben
seit 1929



www.buck-nudeln.de



5 JAHRE DORFLADEN MICHELWINNADEN

Im März 2017 öffnete der Dorfladen von Michelwinnaden erstmals seine Türen. Nun – nach mehr als 5 Jahren – wurde dieses Jubiläum gebührend gefeiert.

Das sehr gut organisierte Fest wurde von zahlreichen Genossenschaftsmitgliedern und Gönnern besucht. Die örtliche Musikkapelle sorgte für die musikalische Umrahmung und aus dem Steinofen wurden leckere Dinnete serviert. Ortsvorsteher Frieder Skowronski blickte in seiner Eingangsrede stolz auf die Erfolge zurück. Mittlerweile hat sich der Nahversorger zu einer festen Größe im Teilort von Bad Waldsee etabliert! Norbert Näher, der sich in der Vorstandschaft um die Finanzen kümmert, attestierte dem Dorfladen eine gute wirtschaftliche Lage und ein solides Gerüst für die Zukunft.

Die Landtagsabgeordnete Petra Krebs (Grüne) war bereits bei den Feierlichkeiten zur Eröffnung zu Gast und zollte dem Nahversorger Respekt für dieses Erfolgsmodell, das sicher als Vorbild gesehen werden dürfe. Besonders der Zusammenhalt der Menschen in dieser Gegend mache dies möglich. Zu den weiteren Festrednern gehörten Vertreter des Oberbürgermeisters sowie der Volksbank, die nach wie vor Inhaber des Gebäudes sind.

Unisono wurden lobende Worte gewählt. Gleichzeitig wurde jeder aufgerufen, diese Einkaufsmöglichkeit vor Ort weiterhin so zu nutzen, dass sie noch viele weitere Jahre bestehen kann.

Wir wünschen dem Dorfladen in Michelwinnaden weiterhin viel Erfolg!



Viele Besucher feierten das 5-jährige Jubiläum bei strahlendem Sonnenschein.



Die örtliche Musikkapelle sorgte für gute Unterhaltung.

5-JÄHRIGE JUBILÄUMSFEIER im Dorfladen Heuchlingen

Bereits seit fünf Jahren dient der Dorfladen in Heuchlingen seinen Bewohnern als verlässlicher Versorger. Mitte September war das ein guter Grund, zu feiern – und der Einladung zum Jubiläum folgten zahlreiche Kunden. Auf dem neu gestalteten Platz vor dem Laden trafen sie sich, um den Geburtstag mit einem Glas Sekt zu feiern und sich an den vielfältigen Jubiläumsknüllern zu erfreuen.

Der Dorfladen, der im ehemaligen Schulgebäude seine Kundschaft willkommen heißt, bietet Lebensmittel für den täglichen Bedarf, frische Backwaren von der Bäckerei Banzhaf aus Heldenfingen und Qualitätswurstwaren der Metzgerei Bühler aus Altheim. Im Dorfladen lädt die Café-Ecke zum Verweilen ein. Besonders beliebt ist es bei den Heuchlingern, in den Sommermonaten unter blauem Himmel eine Tasse Kaffee zu genießen.

Wir wünschen dem Dorfladen in Heuchlingen viel Erfolg und bedanken uns für das Vertrauen in den vergangenen Jahren.



Bernhard Fiderer (Verkaufsberater Fa. Utz) und Sandra Bosch vom Dorfladen Heuchlingen blicken auf 5 erfolgreiche Jahre.

5. GEBURTSTAGSFEIER IM DORFLADEN Oberreute



Der Dorfladen bietet alles für den täglichen Bedarf.

Kaum zu glauben, aber wahr. Den Dorfladen Oberreute gibt's bereits seit fünf Jahr!

Im November 2017 wurde die große Eröffnung des neu gebauten Dorfladens in Oberreute gefeiert. Die Bürger konnten es damals kaum erwarten, wieder ein Lebensmittelgeschäft im Dorf zu haben. Abgerundet wurde das Projekt mit einem größeren Café-Bereich. Dieser wird rege zum Frühstück oder auch zum Nachmittagskaffee genutzt. Kleine Feiern können dort auch abgehalten werden. Wer mag kann auch die Sitzplätze vor dem Laden nutzen und die Sonnenstrahlen aufnehmen.



Anja Maucher freut sich mit ihrer Tochter über das 5-jährige Bestehen des Dorfladens.

Die Kaufmannsfamilie Maucher pachtete den neu gebauten Laden, der von der Gemeinde gekauft wurde. Erhältlich ist alles, was ein Nahversorger anzubieten hat. Eine Besonderheit sind natürlich die selbst hergestellten Joghurts in verschiedenen Sorten, welche im Pfandglas angeboten werden. Nicht vergessen darf man die große Auswahl an herzhaften und edlen Käsesorten aus der eigenen Käserei.

Das Jubiläum wurde eine Woche lang mit zahlreichen Angeboten gefeiert. Zum Ende der Jubiläumswoche wurden am Samstag alle Kunden mit einem Glas Sekt begrüßt. Bei einem Schätzspiel „Wie viele Kaffeebohnen befinden sich in dem Glas?“ konnten zahlreiche Preise gewonnen werden. Kinder durften ihre selbstgemalten Bilder abgeben und erhielten ein kleines Dankeschön dafür.

Wir bedanken uns bei der Familie Maucher für die gute Zusammenarbeit und wünschen weiterhin viel Erfolg.



Der Café-Bereich wird von der Kundschaft sehr gut genutzt.

10 JAHRE DORFLADEN NIEDERSONTHOFEN

– ein Grund zum Feiern!



Das Dorfladen-Team ist stolz auf sein 10-jähriges Bestehen.



(v.l.n.r.) Matthias Utz (Geschäftsführer Fa. Utz), Jens Schröder (Vertriebsleiter Fa. Utz) und Gebhard Wagner (newWAY Unternehmensberatung Gröll) freuen sich gemeinsam über das Jubiläum.

Zehn Jahre, ein großer Erfolg und viele zufriedene Kunden – der Dorfladen Niedersonthofen hat kürzlich gezeigt und gefeiert, was erreicht werden kann, wenn alle zusammenhalten. Und so begrüßte ein sichtlich zufriedener Hermann Siegel im Namen seiner mitgeschäftsführenden Gesellschafter Peter Nessler und Kurt Hübner alle Gäste, die zum 10-Jährigen gekommen waren: Kundinnen und Kunden, Vertreter der Gemeinde sowie eine Reihe von Lieferanten, die meisten davon langjährige.

Seinen besonderen Dank richtete Siegel an alle Mitarbeiterinnen, die das freundliche Gesicht des Dorfladens darstellen. Was sich hier an Freundlichkeit, Kompetenz und Kundenzufriedenheit aufgebaut habe, suche Seinesgleichen, so der geschäftsführende Gesellschafter. Froh zeigte er sich auch darüber, sich auf seinen Beirat stets verlassen zu können. So auch am Tag des Jubiläumsfests, für dessen Gelingen die Beiräte kräftig mit angepackt hatten.

Für die Bewohner Niedersonthofens hat der Dorfladen eine große Bedeutung, nicht nur wegen der überzeugenden Nahversorgung, sondern auch als Stück gelebter ländlicher Kultur. Dies sei ein weiterer Beweis für die einzigartige Dorfgemeinschaft.

Das wurde im Sommer nun zünftig gefeiert. An fünf Ständen konnte man bei vielerlei Köstlichkeiten zugreifen und dank der musikalischen Unterstützung frohe Stunden rings um den Dorfladen verbringen. Da der Laden bereits aus allen Nähten platzt, bleiben die Niedersonthofener übrigens weiterhin aktiv. Momentan planen sie die Erweiterung, um die Nahversorgung bald an einem neuen, größeren Standort anzubieten.

Wir gratulieren zum Jubiläum und freuen uns auf eine weitere gute Zusammenarbeit.



(v.l.n.r.) Kurt Hübner, Peter Nessler, Eckhard Harscher, Hermann Siegel.

„UMS ECK“ IN WEIDENSTETTEN

feiert 25-jähriges Bestehen

Bereits 25 Jahre ist es her, dass sich Camila Preljevic einen Lebenstraum erfüllte: ein eigener Laden. Damals übernahm sie den heimischen Versorger in Weidenstetten – und hatte mit ihrem Mann Admir und ihrer Freundin Annerose Schlumberger von Beginn an ein starkes Team um sich herum. Als sich 2015 die Chance für Familie Preljevic ergab, im benachbarten Neenstetten den neu gebauten Dorfladen zu übernehmen, ergriffen sie diese. Beide Standorte werden seitdem mit viel Engagement und Herzblut betrieben.

Ihre Kunden schätzen nicht nur das reichhaltige Angebot, sondern auch die überaus freundlichen Gespräche und die gute Atmosphäre. Zudem liegt der Lebensmitteladen direkt an der Durchgangsstraße, ist gut erreichbar und mit genügend Parkplätzen ausgestattet.

Aushängeschild ist die Vielfalt der Käsetheke, deren Auswahl auch in der Umgebung bekannt ist. Im Eingangsbereich gibt es eine attraktive Obst- und Gemüseheke. Besonders einladend ist auch die Café-Ecke, in der die Kunden nach getanem Einkauf gerne verweilen. Der Service von Post und Toto Lotto ergänzt das Angebot in der 1.400 Einwohner zählenden Gemeinde.

Mehrfach wurde der Um's Eck-Markt in der Ulmer Straße für seine vorzügliche Führung und Warenanordnung ausgezeichnet.

Wir wünschen Familie Preljevic weiterhin viel Erfolg für ihre Standorte Weidenstetten und Neenstetten. Für die gute, vertrauensvolle Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren bedanken wir uns und freuen uns auf die Fortführung.



Ein schönes neues Schild zum 25-jährigen Jubiläum schmückt den Laden von außen.



(v.l.n.r.) Admir und Camila Preljevic (Inhaber), Annerose Schlumberger (Freundin und Angestellte) und Bernhard Fiderer (Verkaufsberater Fa. Utz).



Die Käsetheke – ein Traum für jedes Schlemmermädchen.



Eine tolle, attraktive Obst- und Gemüseheke.

Der **EINZIGE** Leberkäse Österreichs mit Herkunftskennzeichnung!

ohne
Verdickungsmittelohne
Geschmacksverstärkerohne
künstliche Farbstoffe

laktosefrei



glutenfrei



gentechnikfrei



Herbert Pointner,
Hofkirchen an der Trattnach,
einer unserer gourmetfein
Partner-Bauern

Rückverfolgbarkeit bis zum Bauern 100 % Nachhaltigkeit und Transparenz

Auf jedem gourmetfein Verpackungsetikett führen wir die Namen der Bauernfamilien an, die das Schweine- und Rindfleisch für das Produkt geliefert haben. Diese Herkunftskennzeichnung bedeutet höchste Qualität und Wertschätzung den Landwirten und Konsumenten gegenüber.



Weitere Infos
finden Sie hier:



||||||| FÜR SIE ZUSAMMENGETRAGEN

UTZ BEGRÜSST BESUCH AUS BERLIN



(v.l.n.r.) Thomas Vogt, Thomas Herrmann, Hildegard Ostermeyer (FDP), Dr. Gerd Reichert (FDP), Günter Warth (Geschäftsführer Modehaus Keller Warth), Benjamin Strasser (FDP, MdB), Roswitha Utz-Parusel und Rainer Utz.

Der Sommer ist immer auch die Zeit, in der sich Politiker aus Berlin auf ihren Reisen durch die Bundesländer ein eigenes Bild der Lage vor Ort machen. So auch Benjamin Strasser, parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister der Justiz.

In angeregten Gesprächen mit Inhaber Rainer Utz schaute sich der FDP-Politiker auch das firmeneigene Logistikzentrum an. Lieferengpässe, Ukraine-Krieg und Corona-Pandemie waren dabei einige der angesprochenen Themen.

Ein besonderes Anliegen war dem Firmenchef gegenüber des hochrangigen Politikers die Sorge um die Logistik. Utz beliefert im süddeutschen Raum insbesondere kleine Lebensmittelversorger. Mit 20 eigenen Lkws ist das Unternehmen jährlich über eine Millionen Kilometer unterwegs, und dies überwiegend auf Landstraßen. Die Pläne der grün-schwarzen Landesregierung, die Lkw-Maut auf Landes- und Kommunalstraßen

auszuweiten, treiben Rainer Utz um. Er machte deutlich, dass eine Maut zu höheren Preisen führen würde, die letztlich die Wettbewerbsfähigkeit der kleinen Nahversorger benachteilige. Die derzeitigen Preissteigerungen im Energiesektor trügen ohnehin schon dazu bei, dass es für kleinere mittelständische Unternehmen immer schwieriger werde. Die Firma Utz habe einen Versorgungsauftrag im ländlichen Raum, und dem sei sie bislang stets gerecht geworden. Die Entwicklung auf dem Beschaffungsmarkt treffe mittlerweile nicht nur Grundnahrungsmittel, sondern auch die Fahrzeuglogistik: Vier seit langem bestellte Lkw würden voraussichtlich erst Ende 2023 geliefert.

Bei aller Sorge zeigte sich Rainer Utz jedoch zuversichtlich, mit seiner hoch motivierten Belegschaft auch künftige Herausforderungen zu meistern. Benjamin Strasser war sichtlich beeindruckt von den Leistungen des Unternehmens. Zweifellos bewältige der Mittelstand doch vieles pragmatischer und schneller als manches Großunternehmen.

SO BEREITET SICH UTZ LEBENSMITTEL AUF GASKNAPPHEIT VOR



Wie können Unternehmen Gas einsparen, war das Thema beim „Gasgipfel“ des Landes, an dem auch das Familienunternehmen Utz Lebensmittel aus Ochsenhausen teilgenommen hat. (Foto: Marijan Murat/dpa).

Immer weniger Erdgas fließt aus Russland nach Deutschland. Obwohl nach den zehntägigen Wartungsarbeiten der Gaspipeline Nord Stream 1 dieselbe Gasmenge wie vor der Wartung floss, drosselt Russland seit Ende Juli die Gaslieferung.

So flossen am letzten Mittwoch im Juli gerade einmal 20 Prozent der möglichen Mengen durch die Pipeline Nord Stream 1. Um auf eine mögliche Gasknappheit vorbereitet zu sein, sind die Unternehmen in der Region dabei, Notfallpläne für den Ernstfall zu erarbeiten.

Matthias Utz, Geschäftsführer von Utz Lebensmittel in Ochsenhausen, erklärt, wozu das Gas in ihrem Unternehmen benötigt wird und welche Maßnahmen zur Vorsorge bereits jetzt ergriffen werden können.

Das Ochsenhauser Familienunternehmen Utz Lebensmittel wurde vom Land als „Betrieb kritischer Infrastruktur“ eingestuft, das heißt auch bei einer Gasknappheit müsste hier der Bedarf gedeckt werden.

Doch Matthias Utz erklärt, dass der Betrieb eigentlich „relativ energiearm“ ist, da das Erdgas lediglich zum Heizen der Halle und der Büroräume genutzt werde.

„Unsere Hallen haben im Winter eine Temperatur von 12 bis 13 Grad. Das heißt, sie wurden auch vorher schon auf sehr spärlichem Niveau geheizt. Wir haben zwar auch Kühlräume, die werden aber nicht mit Gasbetrieben“, so der Geschäftsführer.

Weniger Energiebedarf durch Wärmerückgewinnung Das Unternehmen hat außerdem bei der Erweiterung der Logistikfläche im Jahre 2019 mitgedacht und eine Wärmerückgewinnung aus der Abwärme Kältetechnik

installiert, womit die neue Halle komplett beheizt werden kann.

„Daher haben wir heute weniger Energiebedarf“, so Utz. Energiesparen sei für das Unternehmen nicht nur beim Gas ein Thema, sondern immer schon wichtig gewesen. „Man könnte es nachhaltig, orientiert oder auch als schwäbisch sparsam bezeichnen“, unterstreicht Matthias Utz. Bei einem möglichen Krisenfall könne der Gasverbrauch für die Heizung der Halle drastisch reduziert und beinahe auf null gefahren werden.

„Eine Alternative wäre, die Büros zu verdichten – falls es die Corona-Lage verantworten lässt – und elektrisch zu heizen.“ Letzteres wollen sie aber nicht vorziehen. Alternative Homeoffice?

Auch wenn das Unternehmen den Gasverbrauch auf Minimum fahren kann, weiß der Geschäftsführer, dass es für die Belegschaft extrem wichtig wäre, dass wenigstens noch etwas geheizt werden kann. „Eine andere Möglichkeit wäre, teilweise im Homeoffice zu arbeiten“, so Utz.

Außerdem habe es auch einen „Gasgipfel“ mit Unternehmen und der Politik gegeben, bei dem auch das Ziel Gas einzusparen angesprochen worden sei.

„Aber konkrete Zahlen wurden dabei nicht benannt“, erklärt Matthias Utz. Der Geschäftsführer hofft zwar, dass es nicht so weit kommen muss, aber wenn der Krisenfall eintritt, sei es wichtig, dass alle Beteiligten auch mitziehen: „Solange es im Alltag auch umsetzbar ist, wollen wir bei allen möglichen Sparmaßnahmen unseren Teil beitragen.“

ZUSCHUSS MACHT MUT: „ALB IM GLÄSLE“ BEKOMMT MEHR RAUM

Erst vor wenigen Tagen gab das Ministerium für Ernährung, Ländlicher Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg bekannt, dass der Zollernalbkreis in diesem Jahr von Fördermitteln des „Entwicklungsprogramms Ländlicher Raum“ (ELR) in Höhe von 4.156.140 Euro profitiert.

In Albstadt kommen davon 439.740 Euro an, die in vier verschiedene Projekte fließen. Eins davon wiederum ist der Kronenladen in Pfeffingen. Die Überraschung und Freude bei Claudia Schairer über das Geld vom Ministerium ist riesengroß. „Damit hätte ich gar nicht gerechnet“, sagt die Albstädterin, die seit sieben Jahren den Kronenladen in der Pfeffinger Hauptstraße führt. Mit der unerwarteten Summe kann sie nun deutlich entspannter an ihr nächstes großes Projekt gehen. Der Kronenladen, den sie nach dem Pfeffinger Traditionsgeschäft benannt hat, das bereits von 1929 bis 1986 existiert hatte, läuft gut.

„Es ist ein Dorfladen, den jetzigen Stand habe ich mir schon erkämpfen müssen“, sagt sie. Ganz wichtig ist ihr, dass so viele der Produkte wie möglich aus der Region stammen und am besten umweltverträglich produziert wurden. „Nachhaltigkeit wird bei uns ganz großgeschrieben“, betont die Inhaberin und fügt hinzu, dass im Dorfladen alles teurer sei als im Discounter, das sei ein Mythos. Ihre beiden Töchter Paulina und Madita würden bereits viel mithelfen, und ohne die tatkräftige Unterstützung ihres Mannes Ralf, betont Claudia Schairer, „hätte ich es wohl nicht geschafft“.

„Nachhaltigkeit wird bei uns großgeschrieben“

Aus Nachhaltigkeitsgründen hat die 40-Jährige auch bald begonnen, die Lebensmittel, die vom Verkauf übrigblieben, in Gläse einzukochen. Und die stießen bald auf breite Begeisterung bei den Kunden: „Wir machen alles wirklich von Hand, kleben sogar die Etiketten selbst auf die Gläser“, erzählt sie. Der Umsatz stieg, und bald hatte die Produktion der regionalen Leckereien im Glas,



Claudia Schairer in den neuen Räumen der Gläse-Manufaktur.

von Currywurst bis zum Käsekuchen, dem eigentlichen Laden den Rang eins streitig gemacht: Die Manufaktur war geboren. Nun, erläutert Claudia Schairer, ist der Platz für „Alb im Gläse“ einfach zu klein, die Manufaktur braucht mehr Raum für sie und ihre Helferinnen. Gleichzeitig beschäftigte sie der Gedanke, was aus dem Laden und der Manufaktur werden solle, falls das Haus mal verkauft werden sollte. Also keimte der Gedanke, das große Gebäude selbst zu kaufen und die oberen großzügig bemessenen Räume für die „Gläse“ einzurichten. Hier wäre endlich der benötigte Platz, es gäbe Kühlräume, eine Küche, ein großes Lager sowie Platz für Verpackung und Versand.

Hilfe von der Wirtschaftsförderung

Nach einem Gespräch und mit der Unterstützung von Albstadts Wirtschaftsförderer Andreas Hödl habe sie die entsprechenden Anträge ausgefüllt. Dass es nun wirklich geklappt hat und ihr Projekt ausgewählt wurde, das macht die so umtriebige wie mutige Pfeffinger Unternehmerin sehr glücklich. Die Summe tilgt zwar nur einen Teil der notwendigen Investitionen, sie ist aber dennoch eine große finanzielle und eine ideelle Hilfe. Denn Wertschätzung macht Mut und gibt Kraft, weiß Claudia Schairer.



Der Kronenladen in Pfeffingen ist eine Institution mit Geschichte. Die Manufaktur „Alb im Gläse“ mauserte sich schnell zum Erfolgsmo- dell, das nun mehr Platz braucht.



VOM MITTELSTAND FÜR DEN MITTELSTAND

Die MCS wurde vor 25 Jahren gegründet und feiert dieses Jahr Jubiläum. Im Lauf ihres 25-jährigen Bestehens ist es der Kooperation gelungen, sich insbesondere im Convenience-Mittelstand zu positionieren. Selbstständige Tankstellenbetreiber, überregionale Bahnhofsfilialisten oder regionale Mineralölgesellschaften vertrauen dem Shoplieferanten, der sich so zu einem der führenden Unternehmen in diesem Segment entwickelte.

Welche Rolle spielte damals der zunehmende Convenience-Trend für die Gründung der MCS?

Torsten Eichinger: Schon im Vorfeld der Firmengründung 1997 gab es über einen längeren Zeitraum das »Projekt MCS« bei der Markant. Im Jahr 1995/96 richtete sich der Fokus der Branche immer mehr auf den Convenience-Markt. Teilweise kann man die Euphorie mit der aktuellen Situation rund um das Segment der Online-Supermärkte und Schnelllieferdienste vergleichen. Man konnte damals den Eindruck gewinnen, dass die Verbraucher ihre Einkäufe nicht mehr im Supermarkt, sondern in der Tankstelle tätigen.

Was war letztlich der Auslöser?

Torsten Eichinger: Ausgelöst wurde das «Projekt MCS» letztlich durch die Nachfrage mehrerer Markant Handelspartner, die schon länger im Convenience-Markt tätig waren oder sich damit intensiver beschäftigen wollten. Zu den erstgenannten zählte unser Partner Cames, der seit jeher im Kiosk-Markt erfolgreich aktiv war und auch den prosperierenden Tankstellenmarkt immer mehr als Kundengruppe gewinnen konnte. Unser Partner Utz in Ochsenhausen war zu diesem Zeitpunkt noch stark auf den kleinflächigen LEH ausgerichtet und wollte gemeinsam mit der MCS neue Kundengruppen erschließen. Bartels-Langness im Norden baute den Bereich völlig neu auf und hat sich in kurzer Zeit in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern als Shoplieferant etabliert. Insgesamt verlief es bei den Partnern in den anderen Regionen.

Welches Ziel verfolgen Sie damals wie heute?

Torsten Eichinger: Die MCS sollte den beteiligten Großhandlungen als Plattform dienen, um gemeinsame Vertriebsaktivitäten zu steuern, Vermarktungen mit Lieferanten und letztlich auch Marketingaktivitäten im Convenience-Markt umzusetzen. Ziel war es, den Partnern durch Synergieeffekte Vorteile im Markt zu verschaffen. An diesen Tätigkeitsfeldern hat sich auch nach 25 Jahren nichts geändert. Die MCS ist damit sowohl auf der Nachfrageseite, sprich Richtung Lieferanten wie auch auf Angebotsseite – als Partner für Convenience-Stores – ein Garant mittelständischer Strukturen innerhalb des konzerndominierten Umfeldes.

Welche «Lücke» sollte mit der Gründung der MCS geschlossen werden?

Torsten Eichinger: Es sollte eine mittelständische Alternative für den Convenience-Markt geschaffen werden. Es gab parallel ein strategisches Fenster in der Gründungsphase der MCS. Ohne, dass es von uns zunächst geahnt wurde: Lekkerland hat uns einen großen Dienst erwiesen, indem man die Sügro, die damalige Nummer 2, übernahm. Zum einen gab es zahlreiche Kunden, die bewusst nicht zum neuen «Quasi-Monopolisten» wechseln wollten und sich nach einer mittelständischen Alternative umsahen. Zum anderen konnten wir aus den Reihen der Sügro kompetente Mitarbeiter für die Großhandlungen und die Zentrale gewinnen, deren Know-how sicher eine wichtige Basis für den Erfolg der MCS war. Unser Partner Naschwelt war zudem die einzige Sügro-Großhandlung, die seinerzeit nicht von Lekkerland übernommen wurde.

Welche Hürden galt es damals zu nehmen?

Torsten Eichinger: Neben dem genannten großen Wettbewerber versuchten sich in den Anfangsjahren auch andere konzernierte Unternehmen als Goldgräber innerhalb des Convenience-Marktes. Die Tengelmann Tochter TIH, oder Logistiker Alli sind nur zwei Namen, die versucht haben den Markt zu erobern. Trotz immenser Investitionen in Preis und Konditionen, konnten beide aber nicht im Convenience-Markt bestehen und es zeigte sich, dass Service, Betreuung und Kundennähe letztlich mehr zählen. Das ist auch einer der Gründe, warum wir heute noch erfolgreich auf dem Markt tätig sind.

Welche Zielgruppe hatten Sie damals im Blick? Hat sich daran heute was geändert?

Thorsten Eichinger: Die vorgenannten Konzerne, zu denen beispielsweise auch die später ebenfalls übernommene Spar gehörte, fokussierten sich insbesondere auf die großen Mineralölgesellschaften. Unsere Zielgruppe war jedoch seit jeher eine andere. Wir waren und sind Mittelständler und hatten daher auch den Mittelstand im Fokus. Sowohl im Mineralölsegment, wie auch im Bereich der Kioske oder Bahnhofsshops. Daran hat sich auch grundlegend nichts geändert. Die positive Entwicklung der MCS-Großhandlungen beweist nachdrücklich, dass diese Strategie die richtige ist.



Torsten Eichinger (MCS-Geschäftsführer)

Welche Ihrer Innovationen haben echte Zeichen in der Branche gesetzt?

Torsten Eichinger: Wir haben von Beginn an stark auf praktikable und marktorientierte Verkaufshilfen gesetzt. Egal ob für Kindersortimente oder Ready-to-drink-Produkte. Wir haben mit den zielgruppen- oder produktgruppenorientierten Verkaufshilfen jeweils sichere Benchmarks gesetzt, die teilweise auch mal gerne den Wettbewerb zur Nachahmung animiert haben. Daneben waren und sind wir der erste Convenience-Großhändler, der Shops auch mit digitalen Werbemitteln für Social Media bis hin zu Digital Signage unterstützt. Hier ruhen wir uns auch nicht auf unseren Lorbeeren aus, sondern entwickeln diese Konzepte laufend weiter, um die Abverkäufe unserer Handelspartner und Vertragslieferanten weiter zu steigern.

Wie differenziert sich die MCS gegenüber den Konzernen im Wettbewerb?

Horst Eichinger: Wie bereits erwähnt, ist uns die persönliche Kundenbetreuung wichtig. Während der Wettbewerb teilweise den Außendienst abbaut, bauen wir immer wieder einige Kollegen auf, um damit auch den Anforderungen der Kunden und unseren Expansionszielen Rechnung zu tragen. Unsere Großhandlungen sind Familienunternehmen und das sichert kurze Entscheidungswege sowie auch den Weg zum Entscheider. Michael Cames oder Rainer Utz sind nicht nur CEOs, sondern sie vertreten eine verantwortliche Generation innerhalb der Unternehmensgeschichte und als solche auch für unsere Kunden greifbar.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Convenience-Branche?

Torsten Eichinger: Digitalisierung nimmt heute schon eine große Rolle ein. Die Tankstellen beispielsweise sind in ihren Prozessen stark digitalisiert und da ist es nur nachvollziehbar, dass gerade dort auch zusätzliche Dienstleistungen ausgerollt werden. Pay@pump ist ein gutes Beispiel dafür wie Bezahlprozesse bis hin zum Smartphone oder gar in die Fahrzeugsysteme verlagert werden. Insgesamt wird das Smartphone in der Beziehung Konsument und Convenience-Shop eine neue Rolle einnehmen. Nicht umsonst arbeiten auch wir an verschiedenen Lösungen, die genau in diesem Bereich ansetzen und den Verkauf für unsere Kunden digitalisieren und optimieren werden.

Können Sie das konkretisieren?

Storsten Eichinger: Mit Click & Collect haben wir beispielsweise ein erstes Projekt ausgerollt. Es ermöglicht den Shop-Kunden die Bestellung von zuhause oder unterwegs. Eine Kooperation mit einem führenden pay@pump-Anbieter ermöglicht einen digitalisierten Workflow für unsere Kunden. Mit unseren digitalen Werbemitteln unterstützen wir den Shopbetreiber, egal ob Tankstelle, Kiosk oder Nahversorger mit Werbemitteln für Social Media und Digital Signage. Unsere Mediathek ist damit zu einer in der Branche einzigartigen Plattform angewachsen, deren Nutzung für unsere Kunden kostenlos ist.

Wo sieht sich die MCS in 5 bzw. 10 Jahren?

Torsten Eichinger: Die MCS-Gruppe wird weiterhin zu den führenden Anbietern im Convenience-Markt gehören und gemeinsam mit den Kunden und Partnern den Markt weiterentwickeln.

facts & figures

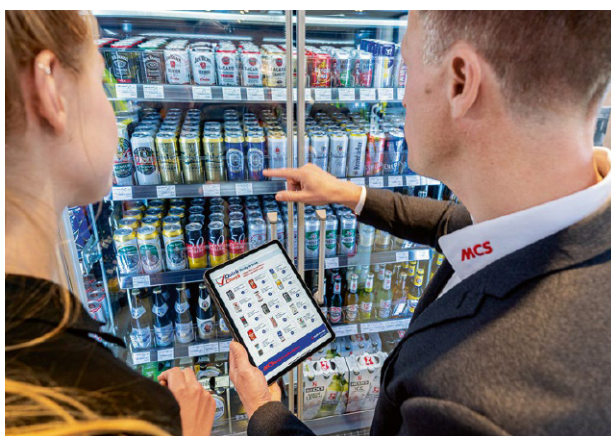
Das MCS-Netzwerk ist eine nationale Verbundgruppe mittelständischer Lebensmittelgroßhandlungen, die in Deutschland rund 12.500 Einzelhandelskunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte beliefert. Die Gruppe erzielte im Jahr 2021 einen Umsatz von 652 Mio. Euro mit Süßwaren, Getränken, Lebensmitteln, e-loading und Tabakwaren und gehört damit zu den führenden Anbietern der Branche.

Zu den Partnern des Netzwerkes gehören die Großhandlungen Bartels-Langness (Neumünster + Eibelsstadt), Bela (Wittenhagen), Naschwelt (Geeste), Comes (Neuss), Utz (Ochsenhausen) und das Handelshaus Rau (Pfarrkirchen). Die Systemzentrale der MCS befindet sich in Offenburg.

EIN VIERTELJAHRHUNDERT FÜR DEN MITTELSTAND

Der Convenience-Händler MCS feiert in diesem Jahr 25-jähriges Jubiläum. Flexibilität und Kundennähe sind nur zwei Faktoren, die zum Erfolg des Mittelständlers beitragen.

Ein Grund zum Feiern hat MCS in diesem Jahr: im Juni beging der Convenience-Händler seinen 25. Geburtstag. Zu diesem Anlass hat es im Jubiläumsjahr zahlreiche Gewinnspiele gegeben. Die aktuelle Verlosung in Kooperation mit Henkel und Müllermilch endete vor wenigen Tagen. MCS hat für das Jubiläumsjahr zudem noch „die ein oder andere Überraschung in petto“.



Die Mitarbeiter von MCS beraten und unterstützen die Shopbetreiber bei der Sortimentsauswahl und -platzierung.

Eine Erfolgsgeschichte

In der MCS-Gruppe sind regionale Convenience- und Lebensmittel-Großhandlungen zusammengeschlossen. Zum Netzwerk gehören die Großhandlungen Bartels-Langness, Bela, Naschwelt, Cames, Utz und Handelshaus Rau. Seit der Gründung im Jahr 1997 hat sich MCS im Mittelstand etabliert. MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger beschreibt die Entwicklung von MCS als einen laufenden Prozess: „Zu Beginn standen individuelle Großhandlungen, die eine heterogene Struktur darstellten. Im Laufe der 25 Jahre formte sich daraus eine Gruppe mittelständischer Großhandlungen, die gemeinsam im Convenience Markt erfolgreich aktiv sind.“ Die Verbundgruppe beliefert in Deutschland mittlerweile rund 12.500 Einzelhandelskunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte. Zusammen bilden die Partner die größte Convenience-Verbundgruppe in Deutschland. MCS bietet den Großhandlungen ein breites Portfolio an Leistungen. Dazu gehören Einkauf, Marketing, Vertriebsunterstützung, Entwicklung von Vertriebskonzepten und Dienstleistungen wie Schulungen und Inhouse-Consulting. Durch das große Netzwerk profitieren die MCS-Partner zusätzlich von Synergien in vielen Bereichen wie Einkauf, Vertrieb und Marketing.

In guten Händen

MCS unterstützt seine Tankstellenkunden nicht nur mit der Belieferung von Convenience-Produkten. Die Außendienstmitarbeiter informieren die Shopbetreiber etwa über neue Produkte und Trends, unterstützen bei der Entwicklung von Aktionsplanungen und helfen bei der Shooptimierung. Eichinger sagt dazu: „Wir verstehen uns nicht nur als Logistiker. Im Gegenteil. Unser Bestreben ist es, für unsere Kunden Lösungen für den Rausverkauf zu bieten – nicht nur für den Reinverkauf. Das bedeutet, dass wir beispielsweise einen bunten Blumenstrauss unterschiedlichster Verkaufshilfen anbieten.“ Dazu gehören unter anderem Aktionsboxen, die für mehr Umsätze sorgen sowie Verkaufsmodule für ready to drink-Produkte oder internationale Trendprodukte. „Damit forcieren wir ganz gezielt den Abverkauf bestimmter Warengruppen und tragen wesentlich zum Shopperfolg bei.“ Neben den analogen Werbemitteln und Verkaufshilfen spielen auch digitale Ergänzungen wie Digital Signage oder Social Media eine immer wichtigere Rolle.

Auf Augenhöhe mit dem Kunden

Das Motto von MCS lautet: „Auf Augenhöhe mit dem Kunden!“ Geschäftsführer Eichinger, der bereits die Anfänge von MCS mitbegleitete, weiß, wie wichtig eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist: „Unsere Partner haben tatsächlich ein Gesicht und das wird gerade beim Mittelstand geschätzt.“ Genau diese Nähe zum Mittelstand zeichnet MCS aus und macht die Verbundgruppe so erfolgreich: „Im Gegensatz zu anderen Organisationen, die in dem langjährigen Zeitraum angetreten sind, den Tankstellenmarkt zu beliefern, und zumeist scheiterten, lag für uns nicht der Fokus auf der Belieferung von A- oder B-Gesellschaften“, sagt Eichinger. „Wir sind bestrebt, immer ein Höchstmaß an Flexibilität und Kundennähe an den Tag zu legen. Das klingt jetzt vielleicht wie eine Werbephase, aber versuchen Sie beispielsweise mal einen Geschäftsführer einer unserer Partner zur Lösung eines Problems zu erreichen. Ich verspreche Ihnen, das funktioniert immer. Und dann versuchen Sie das mal beim Wettbewerb.“

Ebenso wichtig wie die Nähe zum Kunden ist die Flexibilität – vor allem in Zeiten von Krieg, Energiekrise und Corona. „Alle Kollegen von Einkauf bis Logistik und Vertrieb sind bestrebt, trotz der Widrigkeiten, den Kundenwünschen zu entsprechen. Wie wichtig das ist, bekommen wir augenblicklich von vielen Neukunden widergespiegelt, die aus diesen Gründen zu uns wechseln“, so

Eichinger. Die Flexibilität resultiere auch aus den kurzen Wegen in der Organisation und den Großhandlungen selbst. „Entscheidungen werden bei uns in der Regel sehr schnell getroffen und bedürfen nicht unzähliger Meetings.“ Als Beispiel nennt Eichinger die sehr schnelle Listung „neuer und vielversprechender Produkte“ wie die E-Shisha. „Wir stehen mitten in einer extremen Erfolgswelle der E-Shishas. Wir haben in wenigen Wochen über hundert Geschmacksvarianten im Sortiment aufgenommen und zahlreiche Marken, die gerade gefragt sind. Marken wie Elfbar oder Switch sind sprichwörtlich aus dem Boden geschossen und erklimmen ungeahnte Umsatzhöhen. Neben den extremen Umsätzen, die mit E-Shishas für den Shopbetreiber erzielt werden können, kann er insbesondere durch sehr attraktive Margen partizipieren, was in diesen Zeiten ja doppelt wichtig ist“, so der MCS-Geschäftsführer.

Destination Convenience

Neben der bereits erwähnten E-Shisha liegen auch internationale Getränke und Süßwaren sowie Influencer-Produkte im Trend. In diesen Bereichen gibt es unzählige Sorten und Varianten, die MCS im Sortiment hat und schnell liefern kann, so dass der Shopbetreiber den ersten Hype voll ausschöpfen kann. „Weitere Produkte

aus diesem Sortiment sind in der Pipeline und werden sicher auch für Umsatzchancen sorgen“, prognostiziert Eichinger. Die Produkte sind seiner Ansicht nach so erfolgreich, weil sie durch Social Media eine große Fan-Gemeinschaft in der jungen Zielgruppe haben. Die junge Zielgruppe sollte daher auch an Tankstellen mit einer großen Bandbreite an Produkten und Dienstleistungen angesprochen werden. Eichinger ist sich sicher, dass der Convenience-Bereich weiter an Bedeutung gewinnen wird und in den Mittelpunkt des Tankstellengeschäfts rückt. Denn nicht nur der Shop, auch die Tankstelle selbst wird sich in den nächsten Jahren stark verändern, so der MCS-Geschäftsführer. „Die Mobilitätswende wird dazu beitragen, dass Tankstellen an zusätzlichen Stellschrauben drehen müssen. Die Tankstelle wird zum Mobility Hub, aber auch zur Destination Convenience. Das bedeutet, dass neben allen Mobilitätsdienstleistungen eine Profilierung rund um das Convenience- und Foodservice-Angebot stattfinden wird.“ Mit Blick auf den Hochlauf der E-Mobilität müssen sich Tankstellenbetreiber auch die Frage stellen, wie sie die Kunden in Zukunft in den Shop holen wollen. „Im worst case laden Kunden ihre Fahrzeuge ja auf der Arbeit oder zuhause auf“, gibt Eichinger zu bedenken. Folglich müsse die Tankstelle ein attraktives Convenience-Konzept anbieten, um weiterhin interessant für die Kunden zu sein.



MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger



Torsten Eichinger ist seit 1998 bei MCS tätig. Bereits im Jahr 1996, als MCS noch ein kleines Projekt war, erlebte Eichinger im Rahmen seines dualen Studiums mit, wie die Grundlagen für die heutige Verbundgruppe geschaffen wurden. Im Jahr 2007 übernahm er die Position des Geschäftsführers. „Ich arbeite gerne bei der MCS, weil wir uns in einem sehr spannenden Markt mit einer unglaublichen Vielfalt an Themenstellungen befinden“, sagt er und verweist auf das große und vielfältige Sortiment. „Wir liefern Energy Drinks und Smoothies, Kekse und Influencer-Eistees, TK-Donuts und Shishatabak. Die Vielfalt ist enorm und wächst jeden Tag.“ Auch der Markt sei sehr divers und ständig in Bewegung. „Die Einflüsse beispielsweise durch rechtliche Rahmenbedingungen sorgen für laufende Veränderung und unsere Kundenstruktur erweitert sich fast täglich.“

MCS SETZT AUF SCAN & GO

Insbesondere digitale Marketing- und Verkaufslösungen waren die Publikumsmagneten am MCS-Stand auf der UNITI expo. Beim Thema Scan & Go kooperiert der Convenience-Gross ist jetzt mit einem echten Spezialisten.



Das Produkt per Scan dem digitalen Warenkorb hinzufügen, elektronisch bezahlen, fertig.

Als großer Fan von Self Checkout-Lösungen outete sich Torsten Eichinger auf der UNITI expo: „Kaum etwas entspricht dem klassischen Convenience-Gedanken so sehr wie die Möglichkeit, die Einkäufe im Tankstellenshop ganz einfach mit dem Smartphone zu tätigen und zu bezahlen“, lobte der MCS-Geschäftsführer das Shoppen im Scan & Go-Modus im Gespräch mit der tankstellenWelt. Jetzt macht der Convenience-Großhändler MCS hier Nägel mit Köpfen und bietet seinen Kunden eine webbasierte Lösung auf dem Smartphone für Tankstellenshops, Kioske oder Nahversorger an.

Aufgesetzt wurde diese zusammen mit dem norwegischen Technologieunternehmen Fygi. Fygi hat sich auf die Entwicklung von Softwarelösungen für den digitali-

sierten Einkauf spezialisiert. Im Mittelpunkt des Angebots steht eine Scan-Pay-Go-Lösung, wie sie jetzt gemeinsam mit MCS im deutschen Markt etabliert werden soll.

„Wir möchten unseren Kunden die Möglichkeit bieten, einfach und kostenorientiert an neuen Zukunftstechnologien zu partizipieren. Mit dem Scan & Go-System von Fygi können Endkunden ganz einfach mit dem Smartphone den Einkaufs- und Checkout-Prozess durchführen. Damit ist für Shopbetreiber keine hohe Investition in teure Hardware notwendig und die Eintrittsbarrieren liegen niedrig“, skizziert Eichinger die Vorteile des Konzeptes. Mit der Anbindung an die wichtigen Kassensysteme lässt sich das Scan & Go-System von Fygi direkt in die Zahlungsabwicklung integrieren, wodurch sich ein ganzes Spektrum an gemeinsamen Anwendungsmöglichkeiten auftut, ergänzt Carsten Pletz, Vice President Marketing & Sales DACH, Fygi Technologies.



Als nächstes wollen die Partner das Scan & Go-System von Fygi zeitnah an Pilot-Standorten in Convenience-Shops – auch bei Tankstellen, wie die tW auf Nachfrage erfuhr – und bei Nahversorgern installieren und testen. „Wir glauben, dass es nicht immer die aufwendigen Systeme sein müssen. Vielmehr werden es einfache und smarte Systeme sein, die für ein positives Einkaufserlebnis sorgen und es Shopbetreibern gleichzeitig ermöglichen, ihre Personalsituation zu entspannen“, ist Eichinger überzeugt.

Umbau & Erweiterung

Lassen Sie uns Neues wagen

Erfolgreiche Standortsicherung durch

- ✓ Modernisierung
- ✓ Ladenumbau
- ✓ Erweiterung

BFT LANDESGRUPPENTAGUNG

SÜD / SÜD-WEST am 15. November 2022 in München

Die bft-Mitglieder (Bund freier Tankstellen) aus dem Süden und Südwesten trafen sich erstmals seit Beginn der Pandemie wieder zu einer Landesgruppentagung, dieses Mal in der Motorworld München. Dort erwarteten die rund 40 Teilnehmer Vorträge über die Arbeit des Verbands, sowie zu den Themen Mehrwegverpackung, Shopgeschäft, Zahlungsmittel in der Mineralölbranche und Elektromobilität als Geschäftsmodell.

Unser Geschäftsführer Rainer Utz hielt auch einen Vortrag und beschrieb die aktuelle Markt- und Beschaffungssituation angesichts von Corona, Ukraine-Krieg und Energiekrise und welche Auswirkungen die Lage auf das Shopsortiment hat.

Doch auch angesichts dieser momentan schwierigen Zeit gibt es noch einige Produkte, die als echte Umsatzbringer im Shop nicht fehlen sollten, um vor allem eine jüngere Zielgruppe anzusprechen; darüber berichtete unser Verkaufsleiter Convenience Patrick Wenk. Zu diesem New-Generation-Segment gehören Getränke von Influencern, E-Shishas und Shishatabak sowie internationale Trendprodukte, die via Social Media aus dem Ausland nach Deutschland schwappen.



Patrick Wenk und Rainer Utz vor ihrem Vortrag.



Die bft-Mitglieder hörten gespannt den Vorträgen zu.



Die Tagung war in der Motorworld München.



Rainer Utz bei seinem Vortrag.

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

Ein Gold Ochsen Original bleibt das Original.



www.goldochsen.de

BIER
BEWUSST
GENIEßEN.
Die Deutschen Brauer.

Ulms flüssiges Gold. Seit 1597.

f @brauereigoldochsen

FÜR SIE IM EINSATZ!

Hallo, liebe Kunden, gerne möchte ich mich Ihnen heute als neuer Verkaufsberater der Firma Utz vorstellen. Zuständig bin ich für das Gebiet entlang der A5 und des Schwarzwaldes.

Als Familienmensch und Vater zweier Kinder genieße ich das Leben im Schwarzwald. Dort erkunde ich mit meinen Lieben die Region, halte mich sehr gerne in der freien Natur auf, liebe auch die Gartenarbeit und grille für mein Leben gern. Wenn ich zuhause Zeit und Muße habe, bin ich ein leidenschaftlicher Handwerker.

Meine Vertriebskarriere startete ich in der Daimler AG, wo ich als Vertriebsplaner tätig war. Im Anschluss war ich fast zehn Jahre lang selbstständiger Kaufmann, bis ich in den Außendienst eines großen Convenience-Großhändlers wechselte. Als sich mir die Chance bot, für die Firma Utz im Schwarzwald tätig zu werden, habe ich die Herausforderung sehr gerne angenommen. Für mich ist der neue Aufgabenbereich eine lang ersehnte Chance: ein Gebiet zu übernehmen, es komplett eigenständig mit den Kunden entwickeln und betreuen zu dürfen, das ist wie für mich gemacht.



In der Utz-Mannschaft habe ich mich sehr schnell eingelebt, denn hier leben WIR die Zusammenarbeit mit unseren Kunden auf Augenhöhe und lösen mit Ihnen die anstehenden Herausforderungen.

Nach nunmehr fast 15 Jahren Vertriebserfahrung freue ich mich darauf, gemeinsam mit Ihnen eine nachhaltige und erfolgreiche Zusammenarbeit auf- und auszubauen.

Freundliche Grüße und bis bald!
Ihr Branko Cetojevic

BETRIEBSWIRT²

Schule, Ausbildung, Weiterbildung: Genauso verlief der berufliche Werdegang von Mirco Baier und Gabriel Haas in den letzten Jahren.

Herr Baier und Herr Haas haben am 13.07.2022 ihren Kombi-Lehrgang zum geprüften Wirtschaftsfachwirt (IHK) und zum geprüften Betriebswirt (IHK) erfolgreich abgeschlossen.

Zurückgeblickt: Herr Baier startete am 01.09.2006 seine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel bei der Firma Utz. Nach seiner Ausbildung war er zuerst im Lager und dann im Einkauf tätig. Danach führte ihn sein Weg in den Vertrieb. Inzwischen betreut er nun seit beinahe einem Jahrzehnt unsere Kunden im Gebiet Bodensee/Oberschwaben.

Herr Haas, welcher ebenfalls eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann am 01.09.2015 im Haus begonnen hat, ist seit Abschluss der Ausbildung als Assistent der Geschäftsleitung tätig.

Beide begannen im März 2019 ihre nebenberufliche Weiterbildung zum geprüften Wirtschaftsfachwirt und gleich anschließend zum geprüften Betriebswirt bei der IHK Bodensee-Oberschwaben in Weingarten. In über 42 Modulen, welche auf Grund der Corona-Pandemie

teilweise ins Home-Office fielen, wurden ihnen unter anderem die Bereiche Unternehmensführung, Personal, Rechnungswesen, Recht und Steuern nähergebracht. Zum Abschluss mussten beide Herren in einer Projektarbeit ihr Wissen in die Praxis umsetzen und diese in einer letzten mündlichen Prüfung verteidigen.

Nach über dreieinhalbjähriger, erfolgreicher Weiterbildung werden beide Mitarbeiter unserem Haus weiterhin treu bleiben. Das freut uns sehr und gerne übertragen wir ihnen Stück für Stück mehr Verantwortung. Noch einmal herzlichen Glückwunsch zu diesem interessanten Bildungsweg und dem großen Erfolg!



(v.l.n.r.) Matthias Utz (Geschäftsführer), Mirco Baier, Gabriel Haas und Rainer Utz (Geschäftsführender Inhaber) beim Anstoßen auf die geschaffte Weiterbildung.

||||||| EIN BLICK HINTER UNSERE KULISSEN

GRILLFEST FÜRS UTZ-TEAM

Feste soll man feiern, wie sie fallen – ein bekanntes Sprichwort und sicherlich ein guter Ratschlag. Aber in den letzten 2 Jahren kaum umzusetzen!

Umso schöner war es, dass wir als Team des Unternehmens Utz in diesem Sommer endlich mal wieder die Gelegenheit hatten, zusammen zu feiern. Mit dem Biergarten vom Gasthaus Rössle in Fürmoos war die Location gut gewählt, und auch das Wetter spielte mit. Der Chefkoch persönlich kümmerte sich ums BBQ, die Jazz-Band spielte, unsere Belegschaft war vergnügt. Ein toller, geselliger Abend!

Ein Highlight im Programm war die Ehrung langjähriger Kolleginnen und Kollegen. Da dies seit zwei Jahren nicht mehr möglich war, holten wir alle Jubilare aus den Jahren 2020 und 2021 nach vorne. Insgesamt 40 Mitarbeiter brachten es dabei auf 245 Jahre, das ist eine Zahl, die sich sehen lassen kann und für die wir dankbar sind. Zumal in einer Zeit, in der eine langjährige Betriebszugehörigkeit immer seltener wird!

Unter den Jubilaren war auch unser Chef Rainer Utz – 45 Jahre lang und damit ein Arbeitsleben voller Einsatz für das Unternehmen. Die Entwicklung in den vergangenen Jahrzehnten war der Lohn für diesen Einsatz, wobei insbesondere sein Gespür für gutes Personal den Erfolg ermöglicht hat: Alle im Unternehmen haben in der Vergangenheit angepackt und tun dies nach wie vor. Deshalb gilt der Dank für dieses Jubiläum auch der Belegschaft, die von Lager und Fuhrpark über Verwaltung bis zum Vertrieb täglich gute Leistung bringt.

Für Staunen und auch für den ein oder anderen Lacher sorgte Tischzauberei vom Zauberer Benji Balloon. Zu späterer Stunde bewies Benji dann noch weitere Qualitäten und rundete den Abend mit einer beeindruckenden Feuershow ab. Da wurde einem bereits beim Zusehen heiß.

Als sich der Abend seinem Ende neigte, waren sich alle Teilnehmer einig: Solch ein Fest braucht es wieder mal!



Benji Balloon führt an den Tischen seine Zaubertricks vor.



Alle Mitarbeiter freuten sich, endlich wieder gemeinsam zu feiern.



Die Jubilare aus 2021 und 2022.



Benji Balloon bei seiner Feuershow.

LET'S GO – START INS BERUFSLEBEN

Berufsleben in einer Welt voller Süßigkeiten, Getränken und Co.!



Mit einem kleinen Willkommenstag begrüßten wir Frau König am 01.09.2022 in unserem Haus. Nach einer Einführung, einer Vorstellungsrunde sowie einem Betriebsrundgang startete der erste Ausbildungstag.

Frau König wird in den nächsten drei Jahren alle Abteilungen in unserem Unternehmen kennenlernen und bereits aktiv mitarbeiten. So startete Frau König in der Abteilung Marketing. Nach und nach wird sie auch im Kundenservice, im Einkauf, in der Logistik und in der Buchhaltung eingesetzt. Ebenso lernt Frau König auch die Abläufe in unserer eigenen Filiale im Stadtkern von Ochsenhausen kennen, sodass sie sich auch ein Bild direkt im Lebensmitteleinzelhandel machen kann, um die Anliegen unserer Kunden noch besser zu verstehen.

Individuell, praxisnah, abwechslungsreich: So ist die Ausbildung bei der Utz GmbH & Co. KG gestaltet. Im September 2022 hat Larissa König ihre Ausbildung als Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement – Fachrichtung Großhandel an unserem Firmenstandort in Ochsenhausen begonnen.

Jeder hat seine eigenen Stärken und am Ende schaffen es alle gemeinsam an ihr persönliches Ziel.

Auch das ist uns in diesem Jahr wieder ein Anliegen, welches wir gemeinsam mit unserer neuen Auszubildenden verfolgen möchten. Wir möchten Larissa König bei ihrem Start ins Berufsleben begleiten und ihr zur Seite stehen, sodass am Ende dem Ziel einer erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung und einem gelungenen Einstieg ins Berufsleben nichts mehr im Wege steht.

Dass unser Konzept „Ausbildung“ erfolgreich ist, belegen die Fakten: Die Betriebszugehörigkeit unserer Fachkräfte, welche bereits eine Ausbildung im eigenen Haus gemacht haben, ist sehr hoch. Beinahe 90% der Mitarbeitenden in unserer Verwaltung sind schon seit der eigenen Ausbildung im Unternehmen und mit einer Übernahmequote von nahezu hundert Prozent haben auch die aktuellen Auszubildenden beste Aussichten – und wir somit ebenfalls. Dabei profitieren unsere Auszubildenden von jahrzehntelanger Erfahrung in Sachen Ausbildung.

Wir freuen uns Frau König in unserem Haus begrüßen zu dürfen und freuen uns auf eine erfolgreiche Ausbildung!

Schön, dass Du da bist Larissa!



AZUBI-AUSFLUG INS NEUE FEUERWEHRHAUS

der Freiwilligen Feuerwehr Ochsenhausen

Die Ausbildung genießt im Hause Utz schon seit Jahrzehnten einen sehr hohen Stellenwert.

Um den On-Boarding-Prozess für unsere neue Auszubildende so einfach wie möglich zu gestalten ist der Azubi-Ausflug ein fester Bestandteil. Umso wichtiger war es für die Firma Utz diesen Ausflug zu machen, da dies in den letzten beiden Corona-Jahren nicht möglich war.

Der diesjährige Ausflug ging in das neue Feuerwehrhaus der Freiwilligen Feuerwehr Ochsenhausen, dieses wurde 2020 neu gebaut.

Torsten Koch, der Kommandant der FFW Ochsenhausen,

sen, zeigte unseren Auszubildenden das neue hochmoderne Feuerwehrhaus, erklärte die verschiedenen Einsatzfahrzeuge und nicht zuletzt wurden wir über die Abläufe bei Einsätzen informiert. Die anschließende Einker im „Florianstüble“ durfte selbstverständlich nicht fehlen.

Zum Abschluss des gelungenen Nachmittags gingen alle Auszubildenden noch gemeinsam zum Pizza essen.

Unser Ausbildungsleiter Gabriel Haas freute sich, dass dieser Ausflug endlich wieder stattfand und sich alle Auszubildenden auch neben dem beruflichen Alltag kennenlernen konnten.



(v.l.n.r.) Gabriel Haas (Ausbildungsleiter), Lena Thanner, Lena Reinberger, Larissa König, Jana Miller, Nour Arab, Sarmad Albani und Torsten Koch (Kommandant).

JAHRESSPENDE 2022



(v.l.n.r.) Rainer Utz, Alexandra Meyer (DRK-Biberach), Rosa Demuth (Tafelladen Laupheim), Renate Kunz (St. Martinsladen Ochsenhausen), Luise Kley (Tafelladen Laupheim) und Matthias Utz.

Als Teil unserer geschätzten Kundschaft kennen Sie diesen Moment aus eigener Erfahrung: Am Jahresende tritt unser Außendienst seinen Weihnachtsbesuch bei Ihnen praktisch mit leeren Händen an. Geschenkeempfänger ist stattdessen immer ein wohlthätiger Verein aus der Region, dessen guten Zweck wir mit unserer Weihnachtsgabe unterstützen. Über die diesjährige Zuwendung möchten wir Sie nun informieren.

Schon während des gesamten Jahres sind wir mit den Tafelläden der Region in stärkerem Austausch. Im Frühjahr unterstützen wir Versorgungsfahrten für die Ukraine, u.a. eine Aktion des Martinladers Ochsenhausen und auch bei der laufenden Warenversorgung der Tafelläden sind wir verstärkt aktiv.

Diese Läden haben aufgrund von Inflation und der Flüchtlinge aus der Ukraine noch mehr Zulauf als sonst. Daher haben wir uns entschlossen, mit unserer diesjährigen Jahresspende in Höhe von 10.000 Euro die Tafelläden in der Region zu unterstützen.

Anfang Dezember durften wir aus diesem Grund die Verantwortlichen für die Tafelläden Laupheim, Ochsenhausen, Biberach, Bad Schussenried und Riedlingen bei uns im Haus empfangen. Dabei erfuhren wir vieles, das uns zuvor nicht bewusst war. Zum Beispiel, dass sich die Organisation der Läden untereinander deutlich unterscheidet und sich jeder auf seine Weise den Gegebenheiten und Herausforderungen vor Ort anpasst.

Zwei Dinge haben sie allerdings alle gemeinsam: Zum einen die Verdreifachung der Kundenanzahl im laufenden Jahr. Zum anderen die Vielzahl an Ehrenamtlichen, die die Läden unterstützt und ohne die kein Standort auskommen könnte.

Nach diesem interessanten Austausch sind wir überzeugt, dass unsere Jahresspende dort landet, wo sie benötigt wird. Und letztlich viele Personen und Familien unterstützt – und das ist doch sicher auch in Ihrem Sinne.

HERBSTMESSE 2022 BEI UTZ

Die Herbstmesse am 17. und 18. September 2022 lockte dieses Mal wieder viele Besucher in das Logistikzentrum der Firma Utz nach Ochsenhausen.

An den Messeständen konnten sich die Kunden mit attraktiven Knüllern eindecken und auch bereits die Trends der kommenden Ostersaison endlich wieder in Präsenz begutachten und vorbestellen.

An den Food-Trucks und im Messebistro konnten sich die Messebesucher eine wohlverdiente Pause bei gutem Essen gönnen, sich stärken und sich mit Kollegen aus der Branche oder den Vertretern der Industrie austauschen. Zum Abschluss gab es bei der großen Tombola für jeden Besucher einen Gewinn.

Weitere Eindrücke und Bilder von der Messe finden Sie auf www.utz-lebensmittel.de unter "Utz Aktuell / Utz Messe".



JAHRESRÜCKBLICK 2022



(v.l.n.r.) Matthias Utz, Philipp Kramer, Jens Schröder, Sarah Gaum, Anna Gerster, Hedwig Kalisch, Isolde Harrer, Rainer Utz

Nach zwei Jahren ohne Weihnachtsfeier – und stattdessen virtuellen Sitzungen mit Rechenschaftsbericht – konnten wir nun endlich wieder feiern. Das persönliche Zusammenkommen, der Austausch und der Rückblick auf das vergangene Jahr haben uns als Team viel Freude beschert. Und damit auch Sie als unsere geschätzten Kunden und Partner im Bilde sind, möchten wir einige der Einblicke hier gerne mit Ihnen teilen.

„Schwierig, anstrengend, aber auch überaus erfolgreich!“ So fasste Inhaber Rainer Utz das Jahr 2022 zusammen. Nachdem die ersten Monate eine leichte Umsatzsteigerung bescherten, folgte den Sommer über ein durchweg zweistelliges Wachstum. Was ökonomisch erfreulich ist, musste jedoch erst einmal geleistet und verkauft werden. Daher haben wir unsere Beschäftigtenzahl deutlich erhöht: von 110 auf nunmehr 124 Personen, was 100 Vollzeitkräften entspricht. Nach den Ausführungen des Geschäftsführers Matthias Utz war die Personalsituation in der Logistik im Sommer besonders angespannt. Glücklicherweise hatte man neben neuen Kommissionierkräften zusätzliche Fahrer gewinnen können. Im August habe man außerdem zahlreiche Ferienbeschäftigte gebraucht, um das Pensum schaffen zu können.

Zu den schwierigen Aspekten des Jahres gehörte auch die Warenversorgung. Gestörte Lieferketten durch die Corona-Pandemie und den Krieg in der Ukraine ließen nicht nur die Einkaufsmannschaft manchmal verzweifeln, sondern schaffte auch Unmut bei vielen Kunden. Da freut es uns, dass wir Sie offensichtlich mit Flexibilität und Wendigkeit überzeugen konnten. Denn letztendlich waren wir bei der Beschaffung erfolgreich – und viele bestehende sowie neue Kunden setzten in dieser schwierigen Zeit voll auf uns.

Der Umsatz, der beim Umzug ins neue Logistikzentrum vor 18 Jahren noch bei 33 Millionen Euro gelegen hatte, beträgt nun über 100 Millionen Euro. Für die Geschäftsführer Matthias und Rainer Utz ist klar: So eine Leistung ist nur mit einem besonders motivierten Team möglich. Beide bedankten sich ausgiebig und unterstrichen dies durch eine Sonderprämie für alle Beschäftigten.

Zur Zukunftssicherung im Hause Utz gehört immer auch die Ausbildung junger Menschen. Ein Auszubildender konnte für 2023 bereits gewonnen werden; weitere (insbesondere für Lagerlogistik und Management im Großhandel) sind sehr willkommen.

Für das neue Jahr zeigte sich Matthias Utz verhalten optimistisch. Aufgrund zahlreicher Kundenzugänge werde auch im ersten Halbjahr mit weiterem Wachstum gerechnet. Dazu komme, dass die Region Baden/Schwarzwald erstmals mit einem weiteren Verkaufsberater besetzt wurde. Allerdings zeige sich auch aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation eine gewisse Kaufzurückhaltung, die sich insbesondere in der Nahversorgung bemerkbar mache.

Traditionell bietet uns die Weihnachtsfeier den schönsten Rahmen, um langjährige Mitarbeiter zu ehren. Zu ihnen gehörten heuer Hedwig Kalisch, Anna Gerster, Philipp Kramer, Jens Schröder und Isolde Harrer mit jeweils 10-jähriger Treue, sowie Sarah Gaum, die bereits seit 20 Jahren zum Team gehört.

Inhaber Rainer Utz schloss den Bericht mit den besten Wünschen zum neuen Jahr. Dafür zitierte er Alan Curtis Kay, dessen Spruch die diesjährige Weihnachtskarte ziert:

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.“