



# SAVE THE DATE

## Herbstmesse als Schriftmesse

Alle wichtigen Infos erhalten Sie zeitnah!



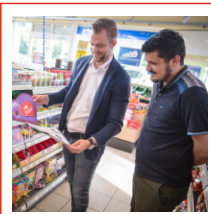
*aktuell*

Ausgabe: Juni 2023  
Jahrgang 33 Nr. 63





# INHALT JUNI 2023



## NEU ODER NEU GEMACHT

|                                                                             |   |
|-----------------------------------------------------------------------------|---|
| Dorfladen Altheim/Alb hat neuen Besitzer.....                               | 4 |
| Dorfladen in Oberzell mit neuem Gesicht.....                                | 4 |
| Bäckerei Geiger in Treffelhausen ist umgezogen.....                         | 5 |
| Flohmarkt Dorfladen Heuchlingen.....                                        | 6 |
| Umbau Eurorastpark Aichstetten – Convenienceshop mit Wohlfühlcharakter..... | 7 |
| Umbau BFT in Altheim – Familie Nagel rüstet sich für die Zukunft!.....      | 8 |



## WIR GRATULIEREN

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| Dorfladen in Pfrondorf feiert 20-jähriges Bestehen..... | 10 |
|---------------------------------------------------------|----|



## FÜR SIE ZUSAMMEN GETRAGEN

|                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Utz Lebensmittel: Convenience für den Südwesten.....                                  | 11 |
| Digital Convenience Day: Chancen der Digitalisierung an Tankstellen und in Shops..... | 12 |



## EIN BLICK HINTER UNSERE KULISSEN

|                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Neues Gesicht im Außendienst.....                                                                     | 17 |
| Verabschiedung zweier Urgesteine – beinahe 90 Jahre Firmenzugehörigkeit.....                          | 18 |
| Vorstellung Abteilung Vertrieb.....                                                                   | 19 |
| Wahl zur IHK Vollversammlung 2023.....                                                                | 20 |
| Auf Nudeltour!.....                                                                                   | 22 |
| Ausbildungsmessen.....                                                                                | 24 |
| Ausbildungsbotschafterin.....                                                                         | 25 |
| Berufsausbildung: Check!.....                                                                         | 25 |
| Frühjahrsmesse 2023 bei Utz: Trends, Neuheiten und Knüller gab es wieder in zahlreicher Auswahl!..... | 26 |

# EDITORIAL UTZ AKTUELL

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Geschäftsfreunde,



vor nicht ganz acht Jahren haben sich meine Wege mit denen der Firma Utz gekreuzt. Ich begann nach meiner Real-schulzeit im September 2015 die Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann und habe diese 2018 erfolgreich abgeschlossen. Für mich war klar, dass ich nach meiner Ausbildung bei der Firma Utz bleiben möchte. Die familiäre Atmosphäre und das persönliche Miteinander im Betrieb haben mir diese Entscheidung erleichtert.

Nach meiner Ausbildung ergab sich für mich die Möglichkeit die Stelle als Assistent der Geschäfts-leitung anzutreten und daneben in der Buchhaltung tätig zu sein. Diese abwechslungsreiche Aufgabe habe ich gerne angenommen und konnte somit in den vergangenen Jahren meine ersten Erfahrungen im Berufsleben sammeln.

Nach gut einem Jahr wollte ich mich persönlich sowie fachlich weiterentwickeln und habe den nebenberuf-lichen Lehrgang zum geprüften Wirtschaftsfachwirt und Betriebswirt mit meinem Kollegen Mirco Baier bei der IHK in Weingarten begonnen. Diesen haben wir im Juli 2022 erfolgreich abgeschlossen.

Und nun, wie sollte es für mich weitergehen? Diese Frage stellte ich mir am Ende meiner Weiterbildung. Ich wollte nun die gelernte Theorie in die Praxis um-setzen.

Während meiner Weiterbildung und bei der Ausbil-derungsprüfung habe ich das Interesse an der Personalarbeit und vor allem auch an der Arbeit mit jungen Menschen entdeckt. Erfreulicherweise stellte ich fest, dass meine privaten Interessen, welchen ich auch in der Funktion als Jugendleiter beim Sportver- ein Reinstetten nachgehe, mit denen der Firma Utz übereinstimmen. Im August 2022 habe ich das große Vertrauen unserer Geschäftsführer für den Bereich der Ausbildung im Unternehmen erhalten und mich dieser Herausforderung in den aktuellen Zeiten ei- nes schwierigen Ausbildungsmarktes gerne gestellt. Nach fast einem Jahr als Ausbildungsleiter kann ich sagen, dass mir die Arbeit mit unseren Auszubilden- den sehr gefällt und mir unheimlich viel Spaß macht.

Und nun blicke ich auch mit Vorfreude auf die wei- teren Monate, denn im Herbst dieses Jahres werde ich meine Tätigkeiten in der Buchhaltung abgeben und als Personalreferent weitere Verantwortung von unserem Geschäftsführer Matthias Utz übernehmen. Dadurch werde ich mich vollständig der Personalar- beit im Unternehmen Utz widmen können. Ich freue mich sehr auf diese neue spannende Aufgabe und die damit verbundenen Herausforderungen.

„Wir können die Zukunft nicht voraussagen, aber wir können sie gestalten.“ dieses Zitat von Peter Drucker finde ich sehr passend für meine Aufgaben als Aus- bildungsleiter und auch für die neuen, kommenden Aufgaben als Personalreferent. Mein Ziel ist es, dass auch ich meinen Teil dazu beitrage, die Zukunft rund um meinen Tätigkeitsbereich positiv zu gestalten.

Zum Schluss möchte ich mich vor allem bei den bei- den Geschäftsführern, Rainer und Matthias Utz, für das große Vertrauen in mich bedanken.

Nun wünsche ich Ihnen, liebe Leserinnen und Lesern, viel Spaß beim Lesen der neuen Ausgabe „Utz aktu- ell“. Sicher denken Sie beim ein oder anderen Bericht an mich und meine täglichen Aufgaben.

Herzliche Grüße aus Ochsenhausen

Gabriel Haas

## 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](mailto:info@utz-lebensmittel.de)  
Internet: [www.utz-lebensmittel.de](http://www.utz-lebensmittel.de)



Redaktion:  
Lena Gaum  
punkt.genau beraten

Gestaltung & Druck:  
[www.singer-media.com](http://www.singer-media.com)





## DORFLADEN ALTHEIM/ALB

hat neuen Besitzer



Das Ehepaar Sven und Michaela Arnold freuen sich auf den Schritt in die Selbstständigkeit.

Im November 2009 eröffnete die Heldenfinger Bäckerei Banzhaf in Altheim/Alb ihren Dorfladen. Zum Jahreswechsel 2022/2023 wollte das Ehepaar Banzhaf das Geschäft in jüngere Hände übergeben. Die ehemalige Mitarbeiterin Michaela Arnold stellte sich einer neuen Herausforderung und übernahm den 150 qm großen Laden. Wir freuen uns sehr, dass die Nahversorgung in Altheim/Alb somit weiterhin gesichert ist.

Backwarenlieferant bleibt selbstverständlich die Bäckerei Banzhaf und die Wurstwaren werden weiterhin vom

ortsansässigen Metzger Bühler bezogen. Den Postservice und Toto Lotto können die Kunden ebenfalls in Altheim/Alb nutzen. Reichlich Parkplätze vor dem Laden sind vorhanden und eine gemütliche Café-Ecke findet bei den Kunden guten Zuspruch.

Wir wünschen der Familie Arnold viel Erfolg und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit. Wir bedanken uns an dieser Stelle ganz herzlich bei der Bäckerei Banzhaf für die langjährige, gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren.

## DORFLADEN IN OBERZELL

mit neuem Gesicht

Viele interessierte Bürger\*innen, von Jung bis Alt, kamen zu den Feierlichkeiten der Übernahme des Dorfladens im Ravensburger Stadtteil Oberzell. Die neue Betreiberin des Ladens ist von nun an Frau Bakar. Ein rundum gelungener Tag im März an dem die Eröffnung gefeiert werden konnte. Es gab ein leckeres Buffet und für das leibliche Wohl der Besucher war bestens gesorgt.

Bereits in den ersten Wochen nach der Übernahme herrschte reger Andrang im heimeligen Dorfladen. Die Kundschaft erfreut sich über das vorhandene Sortiment, welches um viele weitere Produkte ergänzt wurde.

Wir wünschen Frau Bakar viel Erfolg und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.



Frau und Herr Bakar vor ihrem Dorfladen in Oberzell.

## BÄCKEREI GEIGER IN TREFFELHAUSEN

ist umgezogen

Seit vielen Jahren gibt es in Treffelhausen eine Filiale der Bäckerei Geiger aus Weißenstein. Im ehemaligen Gasthaus Adler bestand nun die Möglichkeit, mit neuen Einrichtungsgegenständen einen zukunftsweisenden, modern eingerichteten Laden zu erstellen.

Passend zur Ostersaison mit vielen gebackenen Leckereien konnte der neue Verkaufsraum pünktlich fertiggestellt und mit seinem modernen Inventar bestückt werden. Seitdem überzeugen die hochwertigen Backwaren und Snacks in einer neuen Theke. Großer Beliebtheit erfreute sich von Tag eins an die neue Café-Ecke,

die durch ihre Gemütlichkeit zum Verweilen einlädt.

Treffelhausen kann dank der Bäckerei Geiger nicht nur bei den Bürgern, sondern auch beim Durchgangsverkehr mit hoher Aufenthalts- und Backqualität punkten. Gleichzeitig sichert der Laden auch die so wichtige Grundversorgung, die auf bewährte Art weitergeführt wird.

Wir gratulieren der Bäckerei Geiger zum gelungenen neuen Verkaufsraum, bedanken uns für das Vertrauen und wünschen weiterhin viel Erfolg!



Lena Geiger und Silvana Lörcher freuen sich über den gelungenen Umzug in Treffelhausen.



Der Laden am Eröffnungstag.



Die Backwarenthekelässt keine Wünsche offen.



Die Café-Ecke lädt zum Verweilen ein.



## FLOHMARKT DORFLADEN HEUCHLINGEN



Selbstgezogene Pflanzsetzlinge gab es auf dem Flohmarkt zum Kauf.



Alte Bilder, Thermometer und noch mehr wurden zum Kauf angeboten.

Am 12. Mai 2023 fand von 15 bis 18 Uhr vor dem Dorfladen Heuchlingen ein Flohmarkt zugunsten des Dorfladens statt. Sogar das Wetter hat mitgespielt und die Verkäufer und Besucher konnten den Flohmarkt im Trockenen genießen.

Zahlreiche Spender haben ihre Häuser durchforstet und viele unterschiedliche Dinge zum Verkauf angeboten. So gab es zum Beispiel Pflanzsetzlinge, Kinderspielsachen, Bücher, Dekoartikel und Kleidung. Die gespendeten Artikel wurden gemeinsam ausgestellt und gegen eine Spende zugunsten des Dorfladens Heuchlingen verkauft. Verkäufer, die selbst einen Stand machen wollten, konnten dies natürlich auch tun. Sie waren angehalten,

einen Teil ihrer Einnahmen an den Dorfladen Heuchlingen zu spenden.

Für das leibliche Wohl war bestens gesorgt. Neben leckerer Grillwurst gab es selbstgebackenen Kuchen und Kaffee-Spezialitäten aus dem Dorfladen Heuchlingen. Natürlich hatte auch der Dorfladen geöffnet, so dass die Besucher sich auch ein Bild vom Sortiment machen konnten und ihren Durst mit Kaltgetränken stillen konnten.

Alles in allem war es eine runde Veranstaltung und ein schöner Nachmittag. Danke an die Organisatoren des Flohmarkts!



Haushaltswaren und Kinderspielsachen sind typische Flohmarkt-artikel.



Eine leckere Grillwurst beim stöbern geht immer!

## UMBAU EURORASTPARK AICHSTETTEN

### Convenienceshop mit Wohlfühlcharakter



Der Blick vom Eingang in Richtung gekühlter Erfrischungen.



Süße und salzige Snacks – außerdem Aktionsplatzierungen im Kundenlaufweg.



Haushaltswaren und Kinderspielsachen sind typische Flohmarkt-artikel.



Getränkekühlung und Frischesortiment.

Anfang März diesen Jahres wurde der Eurorastpark an der A96 auf den Kopf gestellt. Nach einer durchdachten Planung der Familie Dumlu in Zusammenarbeit mit unserem Verkaufsleiter Patrick Wenk und der Ladenbau Balzer GmbH ist ein neues Shopkonzept entstanden.

Nach Analyse des Bestandshops und zukünftigen Potenziale der jeweiligen Warengruppen ist ein Konzept entstanden, welches dem mobilen Kunden von heute gerecht wird. Die Flächen für Tabakwaren, süße und salzige Snacks, Getränke, Frischeartikel und insbesondere das Backshopangebot für den unterwegsverzehr

wurden erweitert. Die Anordnung der jeweiligen Warengruppen außerdem optimiert. Diese Ideen spiegeln sich in einem modernen Ladenbau mit Wohlfühlatmosphäre wider.

Eine hervorragende Zusammenarbeit der Familie Dumlu, ihrer Mitarbeiter und dem Außendienstteam der Firma Utz machten es möglich, den Shop innerhalb nur eines Tages zu bestücken.

Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen, wünschen gute Umsätze und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.



## UMBAU BFT IN ALTHEIM

### Familie Nagel rüstet sich für die Zukunft!

Am Nachmittag des Gründonnerstags hatten die Stammkunden in Altheim nicht schlecht gestaunt, als der Tankstellenshop mit integriertem Café eröffnet wurde. Die Ideen und Planungen hierfür lagen aber lange zurück. Die Familie Nagel wollte ihren Kunden neben des klassischen Tankstellenshops noch mehr bieten. Sie sollen kommen, um zu bleiben – und zwar im Café oder auf der Terrasse in der Sonne.

In Zusammenarbeit mit dem Ladenbau Balzer und dem Team der Firma Utz wurde der Tankstellenshop überar-

beitet. Die Sortimente mit Wachstumschancen wurden erweitert und auf den heutigen Tankstellenkunden ausgerichtet. Außerdem wurde eine Backwaretheke mit den Produkten des regionalen Handwerksbäckers ergänzt. In den gleichen Räumlichkeiten etwas abgetrennt befindet sich das gemütliche Café. Der Stuhl-Shop wurde ebenfalls überarbeitet und bietet den Kunden eine noch größere Auswahl an Geräten für die Arbeit im Freien.

Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen, wünschen weiterhin gute Umsätze und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit



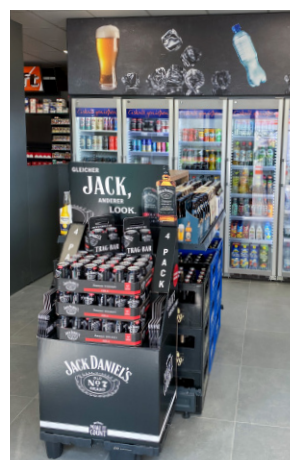
Kassenzone mit Fokus auf Rennerprodukte.



(v.l.n.r.) Herr Schilling, Frau Nagel und Herr Wenk.



Große Auswahl an Vapes zum unschlagbaren Preis.



Neues Getränkesortiment.



Wein und Spirituosen dürfen in einem Tankstellenshop nicht fehlen.

## WEINSCHORLE

*Burkhardt*



UNGLAUBLICH  
**SPRITZIG**  
UND SENSATIONELL  
**LECKER!**



# DORFLADEN IN PFRONDORF

## feiert 20-jähriges Bestehen



Der Dorfladen von außen mit vielen Gästen am Jubiläumstag.



Im Innenbereich war ebenfalls ein großer Andrang.

Mitte Februar kamen zahlreiche Gäste zur 20-jährigen Geburtstagsfeier des Pfrondorfer Dorfladens. Mit Sekt und Snacks wurde das Jubiläum gebührend gefeiert.

Im Februar 2003 entstand im Tübinger Teilort Pfrondorf ein 80 qm großer Nachbarschaftsladen. Ein Schwerpunkt im Laden sind neben Artikel für die Grundversorgung, Frische, Bio- und andere regionale Produkte.

Tilla Keplinger begrüßte die Gäste und verkündete stolz, dass der Dorfladen sich wacker durch die Jahre ge-

schlagen hat. Ortsvorsteher Siegfried Rapp erinnerte an die Zeit vor 2003, als es in der 3.200 Einwohnergemeinde keine Grundversorgung gab. Thorsten Flink, Leiter der Wirtschaftsförderung in Tübingen, überbrachte in Vertretung des Oberbürgermeisters die Glückwünsche der Stadt Tübingen. Ein besonderer Dank galt auch den vielen ehrenamtlichen Helfern.

Geschäftsführer Matthias Utz und Verkaufsberater Bernhard Fiderer überbrachten die Glückwünsche der Firma Utz und dankten für die jahrelange, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Dorfladen-Team.



Ortsvorsteher Siegfried Rapp bei seiner Ansprache zum Jubiläum.



(v.l.n.r.) Bernhard Fiderer, Tilla Keplinger, Anita Bayer, Evi Weber und Matthias Utz.

Quelle: MCS

Autor: Axel Stefan Sonntag

# UTZ LEBENSMITTEL

## CONVENIENCE FÜR DEN SÜDWESTEN

Das Handelsunternehmen mit knapp 110-jähriger Geschichte beliefert zahlreiche Nahversorger, Kioske und Convenience-Shops in Baden-Württemberg und im westlichen und südwestlichen Bayern. Aktuell treibt der Händler sein kontinuierliches Kunden- und Umsatzwachstum der vergangenen Jahrzehnte weiter voran.

### Moderne, Frische Convenience-Sortimente

Traditionell zählen Nahversorger, also kleine Lebensmittelgeschäfte vorwiegend auf dem Land, zu den Utz-Stammkunden. Doch mit dem Beitritt zur MCS 1997 änderte sich das: Convenience-Stores wie Tankstellen und Kioske kamen hinzu und schätzen die flexible und zuverlässige Belieferung des regional verwurzelten Lebensmittelgroßhändlers bis heute. Weil viele von ihnen in Städten und Metropolen liegen, erweiterte Geschäftsführer Rainer Utz das Sortiment: „Trendartikel wie Szenegetränke und Ready-to-eat-Artikel sowie das Frische-Segment helfen, den Konsumenten vor Ort eine besondere Sortimentsleistung zu zeigen. Darauf sind wir vorbereitet. Ebenso wie mit einem auf Fachhandelsebene positionierten Tabakwarensortiment“, so Utz.

### Über Jahrzehnte kontinuierliches Wachstum

2005 zogen Verwaltung, Lager und Logistik in das im Gewerbegebiet Ochsenhausen neu eröffnete, 20 000 Quadratmeter große Areal um. Das musste Utz nur fünf Jahre später erneut vergrößern, 2019 lud der Mittelständler zum Spatenstich für weitere 2 500 Quadratmeter Lagerfläche.

Die mehr als drei Millionen Euro teure Investition in Lager und Logistik legte den Grundstein für weiteres Wachstum „und war glücklicherweise rechtzeitig vor Beginn der Corona-Hamsterkäufe fertiggestellt“, so Utz. Er beobachtete, dass sich insbesondere in den Lockdowns viele Konsumenten auf eine dezentrale Warenversorgung rückbesonnen haben. Der Mittelständler ist sicher, dass sich die Pandemie langfristig auf die Rahmenbedingungen im Handel auswirkt. „Ich glaube, dass weiterhin viele Beschäftigte von zu Hause aus arbeiten werden. Damit einhergehend dürfte der Boom, dass alle und jeder in die Stadt ziehen möchte, beendet sein – auch aufgrund der hohen Mieten. Gut möglich, dass Wohnen im ländlichen Raum eine Renaissance erfährt.“

### Großhändler in vierter Generation

Gleichzeitig habe sich mit Corona bei den Verbrauchern eine gewisse Technikaffinität etabliert. Das gilt auch beim Thema Einkaufen. Utz ist Lieferant für das Shoppingkonzept „Tante M“. Ein kleines, einfach zu stemmendes Shopkonzept, welches sich insbesondere für ländliche Regionen eignet. Die Kombination aus Technik und Mensch ermöglicht Öffnungszeiten von 5 bis 23 Uhr. Die Märkte fungieren als Nahversorger auf dem Land.

Gleichzeitig läuft derzeit ein „Scan & go“-Pilotprojekt, bei dem Kunden ihre Einkäufe per Handy selbst erfassen und bezahlen können. „Die MCS agiert als Systemführer und stellt die Technikplattform über einen Partner bereit. Wir testen derzeit das Projekt gemeinsam mit unseren Kunden“, freut sich Matthias Utz, Neffe von Rainer Utz und ebenfalls Geschäftsführer. „Eine weitere Dienstleistung, die wir als Systempartner unseren Kunden in Kürze anbieten werden.“

„Weil unsere Außendienstler permanent in Austausch und persönlichen Kontakt mit unseren Kunden stehen, erfahren wir sehr schnell, welche Artikel plötzlich gefragt sind.“ Matthias Utz



### Mit US-Trend Sortimenten am Puls der Zeit

Schnelllebig als gewohnt, entwickelt sich derzeit das Sortiment des Lebensmittelgroßhändlers. „Weil unsere Außendienstler permanent in Austausch und persönlichem Kontakt mit unseren Kunden stehen, erfahren wir sehr schnell, welche Artikel plötzlich gefragt sind“, so Matthias Utz. Der alleinige Listungsweg zwischen Hersteller und Großhändler sei „obsolet“. „Inzwischen bestimmen durchaus auch Social Media und Influencer das Convenience-Sortiment.“ Neuheiten nehme man schnell in die Ordersätze auf, „die monatlichen Vertriebssitzungen im MCS-Netzwerk sind hierfür eine tolle Unterstützung, bundesweit die Artikel schnell in die Convenience-Regale zu bekommen“, lobt Matthias Utz. So ist es kein Wunder, dass der Tankstellenlieferant auf großen Messen wie der UNITI Expo seinen Kunden ein ganzes US-Trendsortiment anbietet.



# DIGITAL CONVENIENCE DAY: CHANCEN DER DIGITALISIERUNG AN TANKSTELLEN UND IN SHOPS

Sechs Stunden, elf Referenten, eine Live-Schaltung aus Seoul und Shoppen im 24/7-Smart-Store – über mangelnde Inhalte konnten sich die rund 120 Teilnehmer des Digital Convenience Days von MCS nicht beschweren.

Die Digitalisierung ist in der Tankstelle angekommen. Zahlreiche Schlagwörter wie Smart Store, Roboter, digitale Kassenbons und elektronische Preisanzeigen, automatisierte Einsatzplanung oder digitales Präsenzmanagement zeigen, wie breit inzwischen die Palette der digitalen Lösungen ist, die in der Branche Einsatz finden. Einen Überblick über aktuelle innovative Produkte und Dienstleistungen lieferte der Digital Convenience Day, zu dem die MCS am 8. März 2023 in die Zentrale nach Offenburg geladen hatte. Rund 120 Branchenvertreter nutzten die Gelegenheit, um sich komprimiert auf sechs Stunden über die neuesten Trends zu informieren und den 24/7-Smart-Store auf dem Firmengelände zu testen.

## Die GenZ für die Tankstelle gewinnen



Zum Auftakt stellte MCS-Geschäftsführer **Torsten Eichinger** die jüngsten Ergebnisse einer Online-Befragung unter 1.000 Teilnehmern zur GenZ vor, die der Shopplieferant in Auftrag gegeben hat. Sein Rat:

Es ist sehr wichtig, sich mit den Bedürfnissen dieser Käufergruppe bis 27 Jahren auseinanderzusetzen.

Eine Stromversorgung zum Laden von Handys und kostenloses WLAN sollten an der Tankstelle inzwischen state of the art sein. Aber auch über digitale Bezahlösungen wie Scan & Go, Pay@Pump und Click & Collect sollten Betreiber nachdenken, denn die Generation Z fordert diese Angebote, wie die Umfrage ergab. Die Möglichkeit, rund um die Uhr einzukaufen, beispielsweise an Automaten oder Smart Stores, findet die junge Käufergruppe ebenfalls sehr interessant.

## Smart Stores als Antwort auf den Personalmangel

Ein Experte für Smart Stores ist **Stephan Rüschen**. Der 57-Jährige ist Professor für Lebensmittelhandel und Studiengangsleiter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Heilbronn, wo er sich auf die-

ses Thema spezialisiert hat. Er präsentierte eine Systematik der verschiedenen Smart-Store-Varianten, die in der Regel folgende fünf Merkmale erfüllen: unbemannt, 24/7, kleine Fläche, bargeldloses Bezahlen und Registrierung der Nutzer. Die Bezahloptionen reichen von Scan & Go an der Kasse oder mit dem Handy bis hin zu Grab & Go, bei dem Kameras erkennen, was der Kunde in den Warenkorb gelegt hat, und die Abrechnung automatisch am Ende des Einkaufs erfolgt.



Prof. Rüschen sieht Smart Stores als Lösung, um dem Personalmangel zu begegnen. Zudem erfüllen sie das Bedürfnis der Kunden, alles, überall und sofort bekommen zu können. Natürlich sei das Diebstahlrisiko nicht wegzudiskutieren und nur durch Prävention und Überwachung durch Kameras zu begegnen. Außerdem seien die Warenwirtschaft und Logistik noch sehr herausfordernd. Aber: Die Anwendungsmöglichkeiten von Smart Stores werden immer vielfältiger, egal ob auf dem Land, an Hochschulen, als Betriebsverpflegung oder Ergänzung zum stationären Handel. Das Interesse ist unfassbar groß. Smart Stores sind zwar eine Nische, aber dort haben sie sich etabliert.



Quelle: MCS

Autor: Annika Beyer

## Entwicklungen des Convenience-Markts weltweit

Einer, der schon viele Smart Stores und andere Lösungen für das Shopgeschäft weltweit gesehen hat, ist **Mark Wohltmann**, Global Director beim Branchenbündnis **National Association of Convenience Stores (NACS)**. Er stellte – live zugeschaltet aus dem weltweit zweithöchsten Hotel in Seoul – Ideen und Innovationen aus der ganzen Welt vor. So erläuterte er, dass Technologien wie QR-Codes und Radio-frequency-identification (RFID) zwar schon lange existieren, aber erst durch Corona zum Durchbruch gekommen sind.



Interessant beispielsweise für die Darstellung virtueller Speisekarten auf dem Handy ist Augmented Reality (dt.: erweiterte Realität). Mithilfe von Artificial Intelligence (dt.: künstliche Intelligenz) lässt sich wiederum das Stockmanagement verbessern, was insbesondere im unbemannten Handel eine große Hilfe ist. Spannend ist auch das Thema Biometrics: Statt sich mit dem Handy oder einer Karte Zugang zu einem Shop zu verschaffen oder zu bezahlen, nutzt der Konsument seine Handfläche, „die man ja immer dabei hat“. Bei all der innovativen Technik, die der Convenience-Experte auf seinen Reisen bereits entdeckt hat, ist er jedoch überzeugt: Technologie kann Dinge einfacher und manchmal besser machen und dadurch Mitarbeiter entlasten. Aber am Ende will der Konsument das Lächeln eines echten Menschen sehen.

Interessant beispielsweise für die Darstellung virtueller Speisekarten auf dem Handy ist Augmented Reality (dt.: erweiterte Realität). Mithilfe von Artificial Intelligence (dt.: künstliche Intelligenz) lässt sich wiederum das Stockmanagement verbessern, was insbesondere im unbemannten Handel eine große Hilfe ist. Spannend ist auch das Thema Biometrics: Statt sich mit dem Handy oder einer Karte Zugang zu einem Shop zu verschaffen oder zu bezahlen, nutzt der Konsument seine Handfläche, „die man ja immer dabei hat“. Bei all der innovativen Technik, die der Convenience-Experte auf seinen Reisen bereits entdeckt hat, ist er jedoch überzeugt: Technologie kann Dinge einfacher und manchmal besser machen und dadurch Mitarbeiter entlasten. Aber am Ende will der Konsument das Lächeln eines echten Menschen sehen.

Interessant beispielsweise für die Darstellung virtueller Speisekarten auf dem Handy ist Augmented Reality (dt.: erweiterte Realität). Mithilfe von Artificial Intelligence (dt.: künstliche Intelligenz) lässt sich wiederum das Stockmanagement verbessern, was insbesondere im unbemannten Handel eine große Hilfe ist. Spannend ist auch das Thema Biometrics: Statt sich mit dem Handy oder einer Karte Zugang zu einem Shop zu verschaffen oder zu bezahlen, nutzt der Konsument seine Handfläche, „die man ja immer dabei hat“. Bei all der innovativen Technik, die der Convenience-Experte auf seinen Reisen bereits entdeckt hat, ist er jedoch überzeugt: Technologie kann Dinge einfacher und manchmal besser machen und dadurch Mitarbeiter entlasten. Aber am Ende will der Konsument das Lächeln eines echten Menschen sehen.

## SMART STORES für vielseitige Anwendungen

Wie ein Smart Store konkret aussehen kann und welche Bezahloptionen möglich sind, führte **Marco Moncado** vom Hersteller **Kesseböhmer** aus. Das Familienunternehmen baut Lösungen für indoor und outdoor in den Größen 10 und 20 Fuß. Die Kunden können zwischen vier Designs abhängig vom Einsatzort auswählen, darunter natürlich auch für die Tankstelle. Außerdem können sie aus den verschiedenen Modulen Regale, Kühlung, Kasse und Heat den begehbaren Shop so zusammenstellen, wie



es für den entsprechenden Standort und das gewählte Sortiment passt.

Der Kunde hat einerseits mehrere Auswahlmöglichkeiten für die individuelle Zusammensetzung seines Stores. Andererseits arbeiten wir hochstandardisiert, sodass wir die Kosten so niedrig wie möglich halten können; betonte der Lead Seller Smart Store Solutions. Weiterhin beschrieb er verschiedene Lösungen, mit denen die Kunden bezahlen können.

Zum Abschluss informierte Moncado über das Smart-Store-Projekt auf dem Gelände der MCS, das sich die Teilnehmer in der Pause ansehen konnten. Dabei testet die MCS drei Monate lang die Prozesse und Herausforderungen, die mit dem begehbaren Automaten verbunden sind. Für die Durchführung des Projekts ist eine Gruppe von Azubis zuständig, die sich übrigens dazu entschieden hat, einen Teil der Gewinne an das örtliche Tierheim zu spenden.

## Fygi – eine Scan-&-Go-Lösung in der Praxis

Nach der Mittagspause stellte **Carsten Pletz**, Leiter Sales und Marketing DACH bei **Fygi**, eine alternative Einkaufsmöglichkeit zur klassischen Kasse ohne eigene App vor, die das norwegische Unternehmen gemeinsam mit MCS in Deutschland an Pilotstationen und im Smart Store in Offenburg testet. Der Kunde scannt einen QR-Code beispielsweise für ein Einzelprodukt oder ein Bundle aus Getränk und Chips und wird dann automatisch auf eine browserbasierte Seite gelenkt, wo er die Ware bezahlt. Alternativ kann der Kunde ein Self-Check-out-Terminal nutzen.



Der QR-Code kann dabei nicht nur im Shop platziert sein, sondern auch an der Zapfsäule. Am Anfang sollte dieses Angebot auf wenige Dutzend Produkte im Shop beschränkt sein, um den Kunden mit Scan & Go nicht zu überfordern, riet Pletz. Die Shopper finden das Thema spannend und möchten das gerne nutzen. Man sollte aber langsam und behutsam vorgehen, um den Kunden mit der Digitalisierung nicht zu überfordern betonte Pletz.



# DIGITAL CONVENIENCE DAY: CHANCEN DER DIGITALISIERUNG AN TANKSTELLEN UND IN SHOPS

## Den Shop im Internet sichtbar machen



„Digitales Präsenzmanagement“ klingt zunächst nach einer komplizierten Sache, ist es aber nicht, wie Joachim Helfer, Geschäftsführer von advantago, in seinem Vortrag erläuterte. Sichtbarkeit im Internet wird immer wichtiger, nicht nur durch die eigene Website, sondern auch auf Social Media, in Suchmaschinen und Navigationssystemen. Das unterstreicht eine beeindruckende Zahl von Google: Laut des Suchmaschinenanbieters sind die Suchanfragen „In meiner Nähe“ um 900 Prozent gestiegen. Umso wichtiger ist es laut Helfer, vollständig, fehlerfrei, einheitlich und sichtbar Präsenz im Internet zu zeigen.

Das geht in nur fünf Schritten, wie der Referent betonte:

1. Anlegen eines Google-Business-Profiles,
  2. Listung in verschiedenen Verzeichnissen wie bei Google oder Apple,
  3. Filialfinder auf der eigenen Internetseite, wenn es mehrere Standorte gibt,
  4. Bewertungen auf Social Media und Google managen und
  5. Anbindung von Social Media, um beispielsweise über Angebote zu informieren.
- Helfer riet außerdem in Bezug auf das Personalrecruiting: Seien Sie auf den Plattformen präsent, auf denen Ihre künftigen Mitarbeiter sind.

Advantago kann mittels Software die Sichtbarkeit eines Unternehmens im WWW checken und berät dann, wie man diese verbessern kann.

## Mediathek 2.0



Unterstützung bei der Präsenz auf Social Media bietet MCS im Rahmen der Mediathek. Hier können Betreiber kostenfrei Werbevorlagen für Aktionen und Produkte als Bild oder Video mit Logo und Preisen individualisieren und auf Social Media oder auf Digital-Signage-Monitoren

im Shop oder an der Zapfsäule ausspielen. Eichinger kündigte für den April die nächste Evolutionsstufe der Mediathek an: den **Connector**. Die Plattform wird künftig das Erstellen und Ausspielen von Werbung noch einfacher und schneller ermöglichen und auf weitere Kanäle erweitern – alles auf Knopfdruck und natürlich weiterhin kostenlos. Detaillierte Informationen folgen zeitnah.

## Eine umweltfreundliche Alternative zu Papierkassenzetteln

Vom Papier hin zur digitalen Lösung lautet das Motto von **anybill**. **Lea Frank**, Geschäftsführerin des Münchener Startups, erklärte in ihrem Vortrag, wie der digitale Kassenbon funktioniert. Der Kunde scannt mit dem Handy einen QR-Code an der Kasse und kann dann den Beleg als PDF speichern, sich per Mail schicken lassen oder in seinem Kundenaccount ablegen. Der Beleg enthält natürlich alle gesetzlich vorgegebenen Informationen.



Mit digitalen Kassenbons lassen sich die Kosten um bis zu 60 Prozent im Vergleich zum Einsatz von Thermopapier minimieren. Gleichzeitig wird ein wichtiger Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit geleistet, weil Thermopapier eingespart wird, beschrieb Frank die Vorteile. Selbstverständlich können Betreiber den digitalen Kassenbon auch als Marketingkanal nutzen und die Kundenbindung stärken. Dafür bietet der Premium-Beleg individuell bespielbare Inhaltsflächen für Aktionen, Promotionen, Rabatte, Recommendations, Neuigkeiten, Events und vieles mehr. Mittels Tracking-URL kann der Händler nachvollziehen, ob der Kunde dieses Angebot genutzt hat.

Anybill unterstützt Unternehmen mit Schulungen der Mitarbeiter und Marketingmaterial beispielsweise für den POS, um die Kunden über das Angebot zu informieren. Die Software ist bereits bei einigen Kassenherstellern wie Huth, Hectronic, Ratio Elektronik und Diebold Nixdorf integriert, eine eigene Hardware ist nicht notwendig.

Quelle: MCS

Autor: Annika Beyer

## Service-Roboter in der Gastronomie



Wie bereits von einigen Referenten in ihren Vorträgen angemerkt, bietet Digitalisierung die Möglichkeit, Personal zu entlasten oder sogar einzusparen. Zu solchen Helferlein gehören auch die Service-Roboter von **Novabotics**, die Geschäftsführer **Thomas Oehring** vorstellte.

Roboter sind ein echter Kundenmagnet. Sie ziehen Blicke auf sich und bauen eine Bindung zum Menschen auf, ist Oehring überzeugt. In der Gastronomie können Roboter beispielsweise eingesetzt werden, um die Kunden zu ihrem Sitzplatz zu bringen oder um Essen und Getränke an den Tisch zu fahren. Im Shop kann die Unterstützung je nach Variante beispielsweise neue Produkte auf Tablettis präsentieren, den Kunden über Voice und Monitor begrüßen, über Aktionen informieren, Fragen beantworten oder ihn zu bestimmten Produkten führen. Und das Schöne: Roboter sind immer freundlich und gut gelaunt.

## Effizienzsteigerung durch elektronische Regaletiketten

**Panasonic** kennen viele als Marke für TV-Geräte oder Rasierer. Der internationale Konzern ist aber eigentlich vor allem im B2B-Geschäft unterwegs und bietet dabei beispielsweise elektronische Regaletiketten für den Handel an. Die sogenannten Electronic Shelf Label (ESL) haben ein E-Ink-Display und können über die Cloud gesteuert werden. Die Vorteile liegen auf der Hand: Preisänderungen erfolgen mühelos, umgehend und fehlerfrei, Druckkosten für Papiretiketten entfallen, neue Artikel können einfach über eine App mit dem ESL verknüpft werden und die Displays lassen sich kundenorientiert und mit allen notwendigen Informationen gestalten.

Im zweiten Teil seines Vortrags ging **Edin Osmanovic**, Head of Sales Supply Chain Solutions bei **Panasonic**,

auf die sogenannten Smart Locker ein, das temperaturgeführte Schließfachsystem, in dem vorbestellte Ware sicher und gegebenenfalls gekühlt oder gewärmt zur Abholung bereitgestellt werden kann. Der Kunde bestellt Produkte im Onlineshop und erhält eine Benachrichtigung, wenn der Lieferservice sie im Smart Locker untergebracht hat. Dort können sie dann rund um die Uhr mit einem Pin abgeholt werden. Osmanovic sieht die Smart Locker unter anderem als Erweiterung von Smart Stores für kundenspezifische Bestellungen außerhalb des örtlichen Sortimentes oder als Möglichkeit für Kooperationen mit dem Online-Lebensmittelhandel dort, wo Hauslieferungen besonders kostenintensiv sind.

## Personaleinsatzplanung – schnell und effizient

Den Abschluss machte das Duo **Julia Schöneberger** und **Wolfgang Wolkenauer** von **PEP Balance**. „Personaleinsatzpläne erstellen ist nicht gerade die schönste Arbeit und Lorbeeren lassen sich damit auch nicht verdienen“, sagte der Geschäftsführer. Mit der Software-Lösung lässt sich die unliebsame Aufgabe jedoch in kürzester Zeit erledigen, wie Schöneberger in einer Demo vorführte. Innerhalb weniger Minuten erstellte sie mit PEP Balance automatisch die Einsatzplanung einer Tankstelle mit 15 Mitarbeitern, bei der verschiedene Faktoren wie die einzelnen Arbeitszeiten, Pausenzeiten, Aufgaben sowie Umsatz- und Kundenfrequenzen berücksichtigt wurden. Ist der Schichtplan erstellt, wird er automatisch an die Mitarbeiter per MyTime-App geschickt. Die Software enthält außerdem eine Mitarbeiterverwaltung und eine Zeiterfassung. „PEP Balance ist trotz komplexer inhaltlicher Anforderungen intuitiv bedienbar und gibt dem Unternehmer mehr Zeit für das Wesentliche“, war Wolkenauer überzeugt.



Am Ende waren sich alle Referenten einig: Technologie ist nicht die Lösung – aber sie ist ein Teil davon. Digitalisierung kann keine Menschen ersetzen, aber in vielen Bereichen Prozesse vereinfachen, automatisieren und damit den Mitarbeitern die Arbeit erleichtern.





## ALLES PRIMO

### Der Urlaubswein, der auch zu Hause schmeckt!

In der Farbe ein funkelnndes Dunkelrot, in der Nase reife, fruchtige Beeren und am Gaumen vollmundig und kräftig. PRIMO #1 bringt mediterranes Lebensgefühl ins Glas!

[www.allesPRIMO.com](http://www.allesPRIMO.com)

**REMSTALKELLEREI**  
höher. fruchtiger. württemberger.

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

## NEUES GESICHT IM AUSSENDIENST

Liebe Kund\*innen, liebe Kolleg\*innen.

Seit Januar dieses Jahres bin ich nun für die Firma Utz mit Freude tätig und möchte mich daher kurz bei Ihnen als neuen Mitarbeiter/Kollege vorstellen. Mein Gebiet umfasst den Bereich Bodensee bis Ulm, welches bisher Mirco Baier betreut hatte.

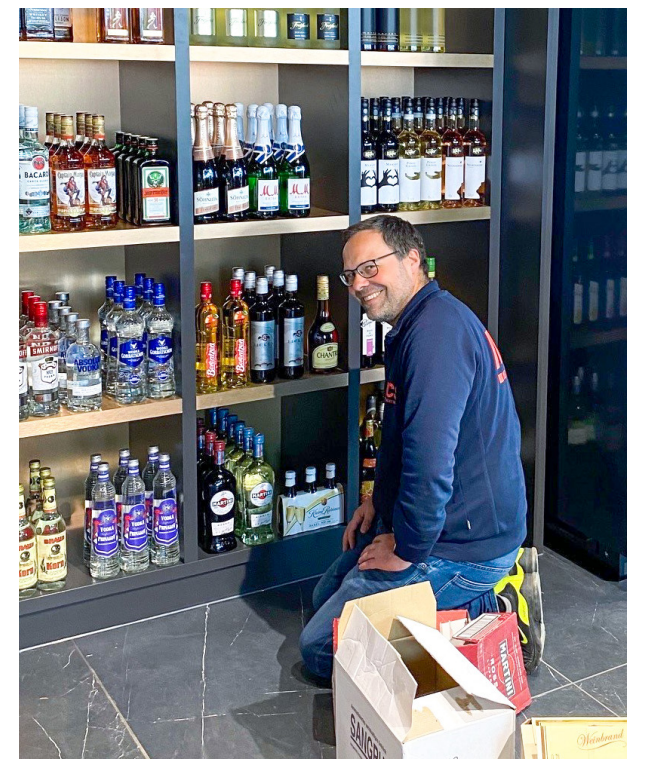
Mit meiner Frau Regina und unseren beiden Kindern Carolina (15) und Yannic (13) wohne ich in Überlingen am schönen Bodensee. Unser Schäferhund-Mischling Luc und Kater Lucky spielen ebenfalls eine große Rolle in unserem Familienleben. Bei Wind und Wetter heißt es daher für uns täglich raus in die Natur. Ansonsten verbringe ich gerne die Zeit auf dem Wasser und teile die Segelbegeisterung mit meinem Sohn. Und wenn dann noch zwischen den Handballspielen unserer Kinder Zeit übrig sein sollte, schwinge ich mich gerne auf mein „heiß-geliebtes“ Motorrad, was jedoch die letzten Jahre leider eher in der Garage verstaubte.

Nach meiner Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann und einigen Jahren Berufserfahrung ist mir dann ein Tankstellenkonzern über den Weg gelaufen. Durch meine 10-jährige Selbständigkeit als Tankstellenpächter sind mir sämtliche Abläufe des Tankstellengeschäfts, sowie die entsprechenden Kundenwünsche genaustens bekannt.

Nach 2 Jahren beruflicher Tätigkeit in einem Tabakgroßhandel freue ich mich sehr, nun in der Firma Utz angekommen zu sein. Ich möchte mich ganz herzlich für den

äußerst herzlichen und freundlichen Empfang, sowie die angenehme Einarbeitung bei Herrn Mirco Baier bedanken.

Auf eine gute Zusammenarbeit, mit den besten Grüßen  
Jürgen Krotz.



## Umbau & Erweiterung

Lassen Sie uns Neues wagen

- Erfolgreiche Standortsicherung durch
- ✓ Modernisierung
  - ✓ Ladenumbau
  - ✓ Erweiterung



# VERABSCHIEDUNG ZWEIER URGESTEINE

beinahe 90 Jahre Firmenzugehörigkeit

In den letzten 40 Jahren hat sich im Handel viel verändert. Einige der wenigen, die diesen Wandel in unserem Unternehmen miterlebt und mitgestaltet haben, sind Hildegard Kutter und Hubert Wingart.

1980 eingetreten, hat Hubert Wingart, ursprünglich gelernter Konditor, als Mitarbeiter in der Logistik angefangen. Damals beschäftigte das Unternehmen nur wenige LKW-Fahrer. Einige Jahre später wechselte Herr Wingart dann vollständig in den Fuhrpark und belieferte anschließend über drei Jahrzehnte täglich zuverlässig Lebensmittelgeschäfte und Tankstellen in der Region. Nun ist Herr Wingart im Frühjahr des Jahres in seinen wohlverdienten Ruhestand eingetreten.

Gar über 45 Jahre im Unternehmen war Frau Hildegard Kutter. Ihr Vorstellungsgespräch hatte sie noch bei Karl Utz, dem Vater des heutigen Inhabers, der aber kurz darauf einem Krebsleiden erlag. Angefangen hatte sie

im Verkauf in einer damaligen Filiale in Biberach, wurde dann aber bald darauf in die Zentrale in die Kundenbetreuung und den Telefonverkauf berufen. Seit dem Umzug in unser Logistikzentrum im Jahr 2005 war sie weiterhin im Kundenservice tätig, verkaufte telefonisch Obst und Gemüse, war bis 2015 auch vertretungsweise für den Frischdienst zuständig und unterstützte an allen Ecken den gesamten Kundenservice. Aufgrund eines personellen Engpasses war Frau Kutter bereit, uns nun über ein Jahr noch weiterhin in Teilzeit auszuweichen, nachdem sie ursprünglich vergangenen Jahres schon in den Ruhestand eintreten wollte.

In der heutigen Arbeitswelt werden solche Betriebszugehörigkeiten wohl kaum mehr erreicht und sind somit umso wertvoller. Für ihre langjährige Treue und Einsatz bedanken wir uns bei beiden ganz besonders. Für ihren neuen Lebensabschnitt wünschen wir beiden alles erdenklich Gute und vor allem Gesundheit.



(v.l.n.r.) Matthias Utz, Hubert Wingart, Rainer Utz.



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

# VORSTELLUNG ABTEILUNG VERTRIEB

Mein Name ist Jens Schröder und ich bin Leiter Vertrieb und Marketing der Firma Utz. Zu meinem Vertriebsteam gehören unsere 6 Außendienstmitarbeiter, sowie die freundlichen Damen aus unserer Abteilung Kundenservice. Mein Stellvertreter ist unser Verkaufsleiter Convenience, Patrick Wenk.

## Die Verkaufsgebiete im Groben:

**Patrick Wenk:** Verkaufsleitung Conver Betreuung Key Accounts

**Kerstin Illner:** Ludwigsburg, Stuttgart, Karlsruhe, A81

**Bernhard Fiderer:** Schwäbische Alb, Ehingen, Ulm

**Josef Böhm:** Bayrisch Schwaben, München

**Jürgen Krotz:** Südlicher Schwarzwald, Bodensee, Oberschwaben

**Christian Striegl:** Allgäu



(oben v.l.n.r.) Kerstin Illner, Bernhard Fiderer, Josef Böhm  
(unten v.l.n.r.) Jürgen Krotz, Christian Striegl, Patrick Wenk, Jens Schröder

Der Kundenservice ist meist die erste Anlaufstelle für unsere Kunden. Unsere jungen Damen, welche alle die Ausbildung in unserem Hause absolviert haben, erreichen Sie unter der Telefonnummer 07352 9202-0 oder per Mail [info@utz-lebensmittel.de](mailto:info@utz-lebensmittel.de).

Theresa Schmid hat die Teamleiterfunktion im Kundenservice. Neben der telefonischen Kundenbetreuung ist sie insbesondere für mich als Vertriebsassistentin tätig. Anna Gerster verabschiedet sich Anfang August in Mutterschutz und anschließend in Elternzeit. Die Nachfolge von Frau Gerster tritt Isabell Bär an. Die Aufgaben von Anna Gerster bzw. Isabell Bär sind neben der telefonischen Kundenbetreuung die Assistenz für die Verkaufsleitung.

Hildegard Kutter trat nach über 45 Jahren Tätigkeit bei der Firma Utz zum 01. Juli in den wohlverdienten Ruhestand. Die Nachfolge von Frau Kutter wurde auf Lena Thanner und Evelyn Martin aufgeteilt. Frau Thanner erreichen sie Montag-, Dienstag- und Freitagvormittag im Kundenservice. Evelyn Martin ist Mittwoch- und Donnerstagvormittag für Sie erreichbar. Die Aufgaben sind



(v.l.n.r.) Isabell Bär, Anna Gerster, Evelyn Martin, Theresa Schmid, Lena Thanner.

die allgemeine telefonische Kundenbetreuung, Telefonverkauf von Obst und Gemüse, sowie das Bearbeiten von Streckenverträgen.

Ich freue mich mit diesem großartigen Team gemeinsam für unsere Kunden da zu sein.



## WAHL ZUR IHK VOLLVERSAMMLUNG 2023



Matthias Utz



Rainer Utz

Dieses Frühjahr war bei der IHK Ulm die Wahl zur Vollversammlung. Bis zum 10. Mai 2023 konnten die IHK Ulm Mitglieder ihre Stimme online oder per Brief abgeben. Zur Wahl standen 98 Kandidaten für die Amtsperiode 2023-2028. In das Gremium können aber nur 52 Unternehmer\*innen gewählt werden. Davon wurden 32 Mitglieder wieder gewählt, die bereits in der letzten Wahlperiode der Vollversammlung angehörten. 20 Unternehmer\*innen sind neu hinzugekommen.

Die Vollversammlung ist das oberste Gremium der IHK und somit das Parlament der regionalen Wirtschaft. Sie bestimmt den Kurs der IHK Ulm und entscheidet über Fragen, die für die kammerzugehörige gewerbliche Wirtschaft von grundsätzlicher Bedeutung sind. Darüber hinaus wählen die Mitglieder der Vollversammlung den Präsidenten oder die Präsidentin sowie die Vizepräsidentinnen und Vizepräsidenten (das Präsidium), beschließen den IHK-Wirtschaftsplan und entscheiden über die zu entrichtenden Beiträge.

Die IHK Ulm vertritt in ihrem Zuständigkeitsbereich die wirtschaftlichen Belange von rund 41.000 Unternehmen - vom Ein-Personen-Unternehmen bis zum Global Player. Die Mitgliedschaft ist gesetzlich und somit können sich alle Unternehmen, unabhängig ihrer Größe, einbringen. Wahlberechtigt sind alle IHK-Mitglieder innerhalb ihres Wahlbezirks und ihrer Wahlgruppe. So ist auch gewährleistet, dass die Vollversammlung eine große Vielfalt in Form von allen Branchen, Regionen und Unternehmensgrößen widerspiegelt.

Unser Junior Chef Matthias Utz stellte sich zum ersten Mal zur Wahl und wurde prompt gewählt. Wir gratulieren ihm herzlich zur Wahl in die Vollversammlung der IHK Ulm.

Unser Inhaber Rainer Utz war seit 1993 Mitglied des Einzelhandelsausschusses der IHK und seit 1998 Mitglied der Vollversammlung der IHK. Er hatte sich in diesen Funktionen stets für die Belange der mittelständischen Wirtschaft eingesetzt. Für die neue Wahlperiode hatte er nicht mehr kandidiert.



## Entdecken Sie das authentische Bio-Eis von Peppe Gelato!

*Wir bieten Ihnen eine Auswahl an 10 leckeren Sorten:*  
von fruchtig-frischen veganen Sorbets bis hin zu cremigen Klassikern. Jede Sorte im praktischen 135 ml Becher wird sorgfältig nach traditionellen italienischen Rezepturen hergestellt, um Ihren Kunden ein authentisches Geschmackserlebnis zu bieten.

**Bioland**

Wir sind Partner


*...und viele mehr!*


Wir produzieren in 3. Generation hochwertiges Bio-Eis am Bodensee. Unsere Produkte stehen für unvergleichlichen Geschmack und höchste Qualität. Wir garantieren Frische, Regionalität und Nachhaltigkeit in jedem Becher:

- 80 % unserer Zutaten stammen aus Süddeutschland
- Wir nutzen ausschließlich Bio-Zutaten
- Ohne künstliche Zusatzstoffe
- Wir sind zertifizierte Bioland-Partner



*Alle Sorten sind auch im  
500 ml Becher erhältlich.*

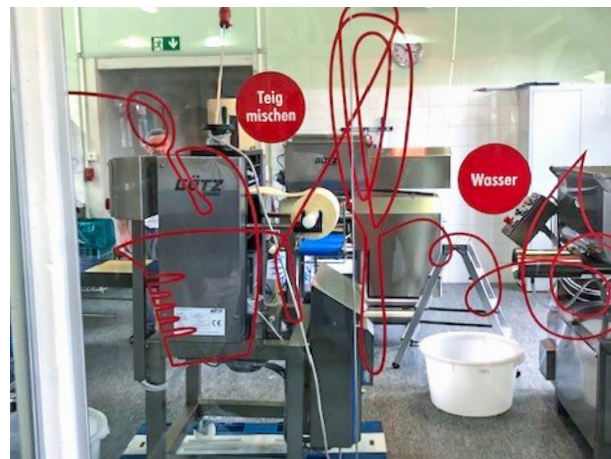




## AUF NUDELTOUR!

Kundenbesuche bei Lieferanten sind für uns Azubis ein besonderes Highlight. Ende April war es nun wieder soweit – gemeinsam mit unseren Geschäftsführern Rainer und Matthias Utz sowie den Teams aus Einkauf und Außendienst haben wir die Firma Tress in Münsingen besucht.

Tress ist unser Lieferant für Nudeln und Teigwaren. Seit kurzem haben sie selbstgemachte Soßen in ihrem Sortiment. Die Vielfalt an Nudeln ist beeindruckend: So gibt es rund 90 Sorten – von Dinkelvollkornnudeln über hausgemachte Spätzle bis hin zu eifreier Pasta. Bei Nudeln mit Ei setzt Tress übrigens darauf, diese nicht zu pasteurisieren.



Die gläserne Produktion.

kommen, die sie dann schlussendlich haben.

Ein Besuch bei Tress kann natürlich nicht ohne eine leckere Nudelparty zu Ende gehen: Jede Menge Pasta und dazu zwei der neuen Soßen rundeten unseren Ausflug ab. Als Abschiedssouvenir bekamen wir alle eine Überraschungstüte mit verschiedensten Produkten geschenkt.

Der Besuch in der Münsinger Manufaktur war ein sehr schöner Einblick in die Herstellung der Nudelwaren, die wir gerne vertreiben und konsumieren.



Herr Schoch ganz links.

All diese spannenden Insights vermittelte uns der Vertriebs- und Marketingleiter Herr Schoch. Auch von dem Ursprung der Firma, ihrer Entwicklung, Erweiterung und dem Ankauf von Rossberg berichtete er. Unerwartet war für uns alle die Erkenntnis, dass nicht die Eier den schönen gelben Nudeln ihre Farbe geben, sondern der Hartweizengrieß.

Anschließend schauten wir bei der Herstellung von Lasagne-Blättern zu, die noch heute in der Manufaktur mit viel Handarbeit hergestellt werden. Was für uns erstaunlich war, dass gerade Lasagne Blätter oder Bandnudeln lediglich durch den Druck der Maschinen die Form be-



Unsere Azubis im Nudelmuseum.



Mit viel Liebe entsteht das Besondere.

Nudeln & Spätzle von der Schwäbischen Alb



Für unsere Nudeln, Spätzle und Pasta verwenden wir nur erstklassige Rohstoffe: frisch aufgeschlagene Eier aus artgerechter Tierhaltung, sonnengereiften Hartweizengrieß und Dinkel aus dem Biosphärengebiet Schwäbische Alb. Durch lange Teigruhezeiten und eine schonende Verarbeitung werden unsere Teigwaren zu dem was sie sind: etwas ganz Besonderes. Entdecken auch Sie die Markenvielfalt und leckere Rezepte von Tress!

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



Scan' mich!



## AUSBILDUNGSMESSEN



Die Candy-Bar war ein voller Erfolg!

„Du träumst von einer Welt voller Snacks und Süßigkeiten – dann komm in unser Team“ genau unter diesem Motto werden die Ausbildungsmessen in der Region von uns besucht.

So ist unser Ausbildungsleiter Gabriel Haas mit seinem Team auf den verschiedenen Messen unterwegs. Im April waren sie auf der „Future 4 You“ Messe in Biberach mit einem Stand vertreten. Mit einer Candy-Bar, an der sich die Besucher mit verschiedenen Süßigkeiten ihre Tüten füllen konnten, wurde den potenziellen Auszubildenden die Firma Utz aber auch die Tätigkeiten in den verschiedenen Ausbildungsberufen nähergebracht und erläutert.

Bereits im Juni stand die nächste Messe an. Am 17.06.2023 waren unsere Auszubildenden mit ihrem Ausbildungsleiter auf dem Berufsinfotag an der Realschule in Ochsenhausen mit einem Stand und versuchten den Besuchern die Ausbildung bei der Firma Utz schmackhaft zu machen – die Candy-Bar war uns hierbei durchaus eine große Hilfe.



Laura Kamprad und Ausbildungsleiter Gabriel Haas auf der Ausbildungsmesse „Future 4 You“ in Biberach.

## AUSBILDUNGSBOTSCHAFTERIN



Unsere ehemalige Auszubildende Lena Thanner wurde im vergangenen Jahr zur Ausbildungsbotschafterin bei der IHK Ulm ausgebildet. Seither ist sie in den verschiedensten Schulen in der Umgebung unterwegs und zeigt Schülerinnen und Schülern zum einen ihren Ausbildungsberuf, stellt aber auch ihr Ausbildungsunternehmen vor. Für alle eine Win-Win-Situation: Unsere Auszubildende kann die IHK unterstützen und den Schülern ein umfassendes Bild über den Ausbildungsberuf vermitteln. Zudem lernen die zukünftigen Auszubildenden das Unternehmen kennen und Frau Thanner wird durch die Tätigkeit gefördert.

Wir freuen uns sehr, dass Lena Thanner sich engagiert, den Schülerinnen und Schülern ihren Ausbildungsberuf und insbesondere die Ausbildung in unserem Haus vorstellen kann.

Lena, vielen Dank für deinen Einsatz!

## BERUFSAUSBILDUNG: CHECK!

Check! Genau diesen Hacken können unsere beiden Lenas in ihrem Lebenslauf beim Punkt erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung setzen.

Lena Reinberger und Lena Thanner begannen am 01.09.2020 ihre Ausbildung als Kaufrau im Groß- und Außenhandelsmanagement mit Fachrichtung Großhandel bei uns im Unternehmen. In den vergangenen drei Jahren haben beide alle Bereiche des Unternehmens kennengelernt. So waren sie im Kundenservice und in der Auftragsbearbeitung tätig sowie auch in der Buchhaltung oder unterstützten den Einkauf bei den vielseitigen Tätigkeiten. Man kann also sagen: Unsere Lenas können im Unternehmen nun wirklich jeden Handgriff. Von A wie Auftragsannahme bis Z wie Zahlungen durchführen.

Nun beginnt für die „Ex-Azubis“ das „richtige“ Arbeitsleben: Es freut uns, dass wir beide junge Frauen übernehmen konnten und uns somit erhalten bleiben. Lena Reinberger wird das Team im Einkauf unterstützen. Lena Thanner wird unser Team im Kundenservice verstärken sowie die in der Buchhaltung freigewordene Teilzeitstelle antreten. Wir freuen uns auf die Verstärkung aus den eigenen Reihen und wünschen den beiden Nachwuchskräften alles Gute für ihren Weg bei der Firma Utz.

Derzeit hat die Firma Utz noch 4 weitere Auszubildende. Im Sommer werden es nochmals mehr: Drei neue Ge-

sichter kommen am 01.09.2023 in unser Unternehmen und verstärken das Azubi-Team. Umso mehr freut es uns, dass wir auch dieses Jahr wieder alle Stellen besetzen konnten, obwohl die Anzahl an potenziellen Auszubildenden deutlich gesunken ist und der Bewerbermarkt durchaus nicht mehr so ist wie er mal war.



(v.l.) Lena Reinberger und Lena Thanner.



## FRÜHJAHRSMESSE 2023 BEI UTZ:

Trends, Neuheiten und Knüller gab es wieder in zahlreicher Auswahl!

Nach der großen positiven Resonanz von der letzten Herbstmesse im Logistikzentrum hat die Firma Utz die diesjährige Frühjahrsmesse wieder dort abgehalten. Mitte März war es dann endlich wieder soweit die Türen zu öffnen – und eine interessierte Besucherschar nahm das große Angebot dankbar an.

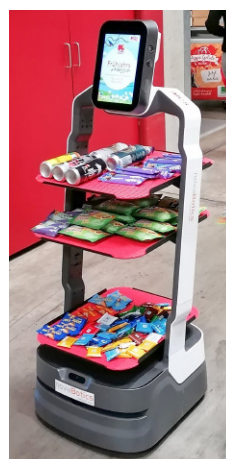
An den Messeständen, die in der beeindruckenden Logistikhalle des Familienunternehmens aufgebaut waren, konnten sich die Kunden mit attraktiven Knüllern einkaufen und die Trends der kommenden Saison begutachten, probieren und vorbestellen.

Immer mehr ins Thema rücken 24/7-Konzepte. Diese Konzepte ermöglichen Endverbrauchern an 7 Tagen die Woche einzukaufen. Das ist eine prima Alternative zu den konventionellen Shops, da diese mit wesentlich weniger Personal betrieben werden. An der Kasse scannt der Kunde selbst seine Ware ab und bezahlt diese an-

schließend. Dieses Mal war auch speziell ein Aussteller für 24/7 Stores auf der Messe vertreten. Die MCS war ebenfalls vor Ort und stellte ihren neuen Roboter „Convince“ vor. Der Roboter zeigte ebenfalls die Neuheiten der Industrie. Außerdem wurden Convenience Konzepte präsentiert: Verkaufsförderung wie Cash-Box, POSitiv-Box, Flaschen-Box und Digitaler Service wie Digital Signage und Anwendungen für Social Media.

Besonders wertvoll waren für die Organisatoren und ihre Besucher auch die guten Gespräche zwischendurch. An den Food-Trucks und im Messebistro ließ sich gut Pause machen, um mit Branchenkollegen und Vertretern der Industrie in regen Austausch zu gehen. Den Abschluss bildete wie immer die beliebte Tombola, bei der niemand leer ausgeht.

Weitere Eindrücke und Bilder von der Messe finden Sie auf [www.utz-lebensmittel.de](http://www.utz-lebensmittel.de) unter „Utz Aktuell“.



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

*Ein Gold Ochsen Original bleibt das Original.*



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

BIER  
BEWUSST  
GENIEßEN.  
DES DEUTSCHEN BRAUERS.

Ulms flüssiges Gold. Seit 1597.

f @brauereigoldochsen