



SAVE
THE
DATE

Frühjahrsmesse
09. und 10. März 2024
im Logistikzentrum Ochsenhausen



Ausgabe: Dezember 2023
Jahrgang 33 Nr. 64



INHALT DEZEMBER 2023



NEU ODER NEU GEMACHT

Nonstop-Shopping im Giengener Stadtteil Burgberg.....	4
Nahversorgung in Alleshausen.....	5
„Roberta“ begeistert das Donautal.....	6
Roberta Goods in Aalen.....	7
„Tante-M“ weiter auf Expansion.....	8
Selbst ist Oberreute!.....	10
Volle Sterne für den Lorinser Shop.....	11
Avia Tankstelle in Isny neu optimiert.....	12



WIR GRATULIEREN

Wie schnell die Zeit vergeht... 10-jähriges Jubiläum im Dorfladen Uttenweiler.....	14
15 Jahre Dorfladen Hörvelsingen.....	15
20 Jahre Dorfladen Zöschingen.....	16



FÜR SIE ZUSAMMEN GETRAGEN

Rainer Utz – 30 Jahre Ehrenamt in der IHK Ulm.....	18
Donth's Sommertour – via Lichtenstein!.....	19
Supermarkt ohne Personal – Sind Selbstbedienungsläden die Lösung für das Nahversorger-Problem?.....	20
eft-Tagung Round Table.....	22



EIN BLICK HINTER UNSERE KULISSEN

Sommer, Sonne – Sommerfest.....	25
Neues Gesicht im Außendienst.....	26
Engagiert seit über 6 Jahrzehnten.....	26
Auf die Plätze – fertig los!.....	27
Neue Wege bei der Ausbildung – Salah Mechkour aus Marokko beginnt Ausbildung bei Utz.....	27
Utz-Azubis gehen hoch hinaus!.....	28
Jahresspende 2023.....	29
Jahresrückblick 2023.....	30

EDITORIAL UTZ AKTUELL

Liebe Kundinnen und Kunden,
werte Geschäftspartner,

„Handel ist Wandel“ ist ein gefälliges Sprichwort, das allzu gerne benutzt wird, wenn es darum geht, die andauernd notwendige Veränderungsbereitschaft in Handelsunternehmen in prägnante Worte zu fassen. Dennoch: Treffender kann man es kaum beschreiben, wenn ich auf über 46 Jahre im Unternehmen Utz zurückblicke. Als ich im Jahre 1977 nach dem Abitur direkt ins elterliche Unternehmen eintrat, gab es in unserem damaligen Verbreitungsgebiet zwischen Schwäbischer Alb und Bodensee in fast jedem Dorf ein Lebensmittelgeschäft – wenn nicht gar zwei – und eines davon war sicher ein „CENTRA“ Laden, der von der Firma Utz beliefert wurde.

Doch der Umbruch im Lebensmitteleinzelhandel mit dem Aufstieg der Discounter und Großflächen zeichnete sich damals bereits ab. Im Januar 1977 lautete ein Beitrag in der RUNDSCHAU für den Lebensmittelhandel „Tante Emma ist tot“. Doch wie so oft gilt: Totgesagte leben länger! Die sich auftuenden Lücken in der Nahversorgung riefen Jahre später Bürgerinitiativen auf den Plan, und im Dezember 1998 durften wir in Ettenbeuren (Raum Günzburg) den ersten Dorfladen beliefern, der durch bürgerschaftliches Engagement gegründet und bis heute erfolgreich geführt wird. Nicht zuletzt die zurückliegende Corona-Krise rückte die Bedeutung und die Vorteile einer funktionierenden Nahversorgung in das Bewusstsein der Kunden.

Aus dem sich Mitte der 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts verstärkenden Konzentrationsprozess auf die Großhandelsstufe ist die Firma Utz stets gestärkt hervorgegangen. Mit der Erschließung neuer Kundengruppen in aufstrebenden, sogenannten „Con-

venience-Shops“ insbesondere an Tankstellen und Bahnhöfen waren unsere Sortimente und Vertriebsstrukturen einem starken Wandel unterworfen. Und heute stellen wir eine dynamische Entwicklung bei 24/7-Läden fest, ergänzt durch ein starkes Wachstum von Automatenverkaufsstellen. Es gibt einfache, kostengünstige Lösungen, die auf die Ehrlichkeit der Kunden vertrauen, mit Hightech und KI ausgestattete Läden und schließlich mit Robotik arbeitende Shops. Etliche Beispiele in der aktuellen Ausgabe von „Utz aktuell“ spiegeln diesen Trend wieder. Was wird davon langfristig erfolgreich sein und sich durchsetzen? Die Entwicklung birgt noch viele Unsicherheiten, sicher aber ist: die Firma Utz begleitet die neuen Formate mit gewohnt guter Unterstützung.

So werden wir auch in Zukunft einen steten Wandel in unserem Handeln erleben. Nachdem mein Neffe Matthias Utz nun seit gut zehn Jahre im Unternehmen ist, seit über zwei Jahren als Geschäftsführer, sind wir auf sehr gutem Wege, den Generationswechsel auf die 4. Generation der Familie Utz zu gestalten. Dazu werde ich meinem Neffen im nächsten Jahr die volle Verantwortung für das Tagesgeschäft übertragen und werde mich als weiterhin aktiver Geschäftsführer auf eine beratende Position zurücknehmen. Ich blicke mit großer Dankbarkeit auf so viele erfolgreiche Jahre und freue mich sehr, wenn Sie, liebe Geschäftspartner, Ihr langjähriges Vertrauen auch Matthias Utz entgegenbringen.

In diesem Sinne Grüße ich Sie herzlich und freue mich auf weiterhin viele persönliche Begegnungen.

Ihr 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



NONSTOP-SHOPPING

im Giengener Stadtteil Burgberg



(v.l.n.r.) Kim Schlumberger (Mitarbeiterin), Olaf Holzer (Betreiber), Kim Schletterer (Mitarbeiterin)



Dieser Kasten mit Klingel und Code befindet sich neben der Eingangstür des Ladens.

Seit Mitte Juni lässt sich in Burgberg rund um die Uhr gut grundversorgen. Möglich macht das ein 24/7-Laden mit 30 Quadratmetern. Backwaren und Molkereiprodukte, Obst und Gemüse, seit Neuestem auch ein Paketshop erwarten die Kundschaft – und zeitweise auch Verkaufspersonal, das der Kundschaft für Fragen zur Verfügung steht. Zu diesen Zeiten kann mit Bargeld bezahlt werden oder wie immer mit der Lokbest-App.

Diese bedienerfreundliche Anwendung wird ganz einfach auf dem Smartphone installiert. Scannt man dann den am Eingang gut sichtbaren QR-Code, öffnet sich

die Ladentüre und der Einkauf kann beginnen.

Zu jedem Produkt gehört ein weiterer QR-Code, der am Regal angebracht ist. Dieser wird aus nächster Nähe gescannt, damit das System die richtige (und nicht die benachbarte) Ware registriert. Bezahlt wird am Ende, wenn alle gewünschten Produkte im digitalen und echten Einkaufswagen liegen. Der Zahlvorgang erfolgt per einmalig eingerichtetem SEPA-Mandat oder PayPal.

Wir wünschen dem Betreiber Olaf Holzer und seinem Team viel Erfolg in Burgberg!



Reich bestückte Regal erwarten die Kundschaft.

NAHVERSORGUNG IN ALLESHAUSEN



Der Dorfladen von außen.

Mitte November war es soweit: Der Dorfladen Alleshausen öffnete seine Türen für die Öffentlichkeit. Neben einem Adventsmarkt wurde die Eröffnung mit vielen Besucherinnen und Besuchern gefeiert.

Gegründet wurde der Dorfladen als UG, an der sich viele Engagierte aus dem Ort und der Umgebung beteiligt haben. Geboten wird im neuen Dorfladen ein Sortiment aus Waren des täglichen Bedarfs. Auch gibt es eine Auswahl regionaler Produkte sowie handgemachte Dekoartikel.

Das Besondere am Dorfladen Alleshausen ist, dass hier der Einkauf ganz ohne Personal von statten geht. Kundinnen und Kunden nutzen zum Bezahlen eine Self-Checkout-Kasse.

Wir freuen uns, Teil des Dorfladens sein zu dürfen und wünschen viel Erfolg für die Zukunft.



Sogar Coffee to go wird im Dorfladen angeboten.



Viele regionale Angebote runden das Sortiment ab.



Bezahlt wird mit einer Self-Checkout-Kasse.

„ROBERTA“ BEGEISTERT DAS DONAUTAL



Am Eröffnungstag kamen viele interessierte Gäste.

Um goes modern: Ende September öffnete im Industriegebiet Donautal der erste vollautomatische Supermarkt. Zu verdanken ist dies Josef Klein, der sich neben seiner Metzgerei in Nersingen als Investor stellte und die Planungsphase erfolgreich gestemmt hat. Seinen Kunden bietet er im Donautal damit eine Einkaufsmöglichkeit rund um die Uhr.

Wie das funktioniert? Mit zuverlässiger Hilfe von „Roberta“, den geschickten Roboterarmen. Diese holen, nachdem außen am Display die jeweilige Bestellung aufgegeben wurde, im Inneren des Containers die gewünschten Artikel. Alle Produkte werden auf ein Lauf-

band gelegt und zum Kunden gebracht. Dieser wie von Geisterhand ausgeführte Prozess kann von außen via Liveübertragung verfolgt werden.

„Roberta“ bietet den Kunden 500 Produkte an, darunter auch rund 100 verschiedene Angebote der hauseigenen Metzgerei. Aber auch von A wie Aufbackbrötchen bis Z wie Zahnbürste ist bei Roberta fast alles zu haben.

Nur das Befüllen des Supermarkts, das geschieht noch händisch. Wir danken Herrn Klein für sein Vertrauen und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!



Die „Roberta“ von außen.

ROBERTA GOODS IN AALEN

Denis di Mano und ihr Mann Dominik eröffneten in den Räumen eines ehemaligen Fitnessstudios den Roberta Goods Store in Aalen. Es handelt sich hierbei um einen vollautomatisierten 24/7 Store mit zwei Ausgabestationen. Der Kunde kann die Ware mittels eines großen Bildschirms bestellen und hierbei aus einem vielfältigen Sortiment von ca. 300 Artikel auswählen. Das Sortiment besteht aus Lebensmitteln des täglichen Bedarfs, Drogerie, Getränken, Süßwaren, Molkereiprodukten, Bio-Backwaren, Ready to Heat, Ready to Eat und Hot Drinks.

Bedient wird der Kunde von einem ganz besonderen Mitarbeiter namens „Roberta“, einem vollautomatischen Roboter. Der digital bestellte Warenkorb wird dann von Roberta zusammengestellt und nach Fertigstellung, zu hören anhand eines akustischen Signals, an die Ausgabe bereitgestellt. Bezahlen können die Kunden bargeldlos mit EC- oder Kreditkarte. Die Produkte können neben der Bestellung im Store auch von zuhause aus über eine App bequem bestellt und dann per Barcode im Store abgeholt werden.

Das digitale Konzept stammt von einem jungen Start-Up Unternehmen aus Stuttgart, das mit dieser Idee bereits zwei Geschäfte in der Landeshauptstadt betreibt.

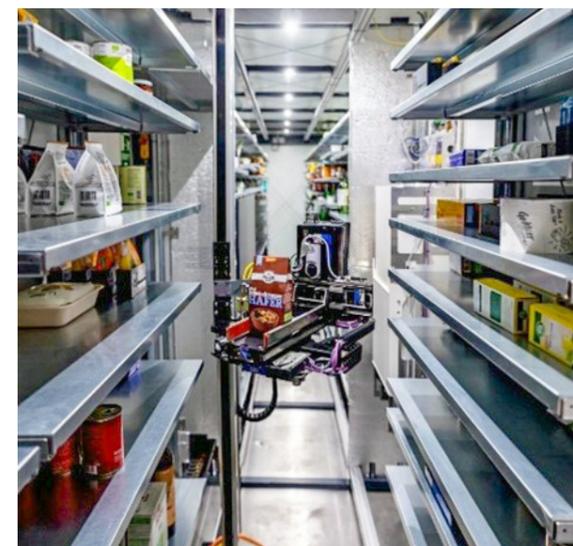
Aufgrund der Erfahrung im Tankstellengeschäft wussten das Ehepaar Di Mano genau, was nach den Ladenöff-



Die Orderterminals der Roberta inklusive der Ausgabeluken.

nungszeiten gefragt ist. Nach 22 Uhr und am Wochenende gab es keinerlei Möglichkeiten sich mit Lebensmitteln, Snacks oder anderen Hygieneartikeln einzudecken.

Wir wünschen dem Ehepaar Di Mano weiterhin gute Umsätze und freuen uns bei diesem zukunftssträchtigen Konzept weiterhin Erfahrungen sammeln zu können.



Ein Blick hinter die Kulissen – der Roberta Roboter.



Die Kassenzone.

„TANTE-M“ WEITER AUF EXPANSION

Einkaufen kann so einfach sein – wenn die Kunden sich selbst bedienen und am Ende über die Scannerkasse abrechnen. Dass dieses Konzept auf großen Anklang trifft, kann man der positiven Geschäftsentwicklung des Nahversorgers Tante-M sehen. Tante-M verfügt über ein Standardsortiment und passt seine Produkte an die Kundenbedürfnisse der jeweiligen Region an. So geschehen nun auch in:

Hessigheim, Kleiningersheim und Höpfigheim

Viele regionale Produkte gibt es in den einzelnen Filialen zu kaufen: Eier, Kartoffeln, Gemüse, Brot und Brötchen, Honig und Eis sowie weitere Schmankerls aus heimischer Produktion. All diese Filialen wurden im Spätsommer bzw. Herbst von Markus Buck und seiner Frau Sabrina als Franchisepartner übernommen.

Wir wünschen der Familie Buck und ihren Mitarbeitern, die ebenfalls aus der jeweiligen Region stammen, viel Erfolg!



Ware einräumen in Hessigheim.



(v.l.n.r.) Markus Buck, Sabrina Buck und Verkaufberaterin Kerstin Illner



Die Eröffnungsfeier fand am 30.09.2023 statt.

Oberriexingen

Seit dem Frühjahr 2023 stand es um die Nahversorgung des Ortes schlecht. Der riesige Landmarkt schloss seine Türen. Die dort ansässige Familie Buck nahm den Hilferuf der Gemeinde und ihrer Bürger auf und schaffte Tatsachen. Sie investierte in das alte Ladengeschäft, sanierte es rundum und konnte Ende September eröffnen. Geschaffen hatten die Bucks damit ein Einkaufskleinod in ihrem Ort.

Ab sofort dürfen sich die Oberriexinger Kunden über ein breitgefächertes, regionales Sortiment freuen.

Börtlingen und Schorndorf

Die Familien Waibel und Nusser, bekannt als NuWa GbR, betreiben gemeinsam und als Franchisenehmer in Urbach und Haubersbronn die Tante-M-Märkte.

Der Erfolg des Konzepts, das sie seit 2022 verfolgen, motivierte sie kürzlich zur Expansion: Ende November bzw. Anfang Dezember eröffneten sie auch in Börtlingen und Schorndorf neue Nahversorger.

Wir wünschen immer gute Umsätze und viel Erfolg!



Die Eröffnung in Börtlingen.

Horb-Talheim



Großer Andrang bei der Eröffnungsfeier.



Franchisenehmer Christof Ruf.

In der ehemaligen Sparkassenfiliale in Horbs Stadtteil Talheim eröffnete am 14.09.2023 ein weiterer Tante-M seine Türen. Der Rottenburger Kaufmann Christof Ruf nahm den Hilferuf der Talheimer auf, fasste sich ein Herz und suchte den Kontakt zum Franchisegeber von Tante-M. Schnell und unkompliziert wurden die Räumlichkeiten

umgebaut, Ware eingeräumt und ein moderner Nahversorger errichtet, der von 5 bis 23 Uhr geöffnet hat.

Der Andrang am Eröffnungstag war riesig. Wir hoffen, dass die Bewohner ihren neuen Laden weiterhin gut annehmen!

Gärtringen-Rohrau

Mitten im Ortskern, im ehemaligen Bank- und Postgebäude, eröffnete Margit Schermer Mitte Oktober ihren neuen Tante-M und sichert dadurch die Nahversorgung in Gärtringen-Rohrau.

Der Kunden abgestimmt. Bereits am Tag der Eröffnung konnten diese sich vom großen Angebot mit Wurst, Getränken, Waschmittel, Obst, Gemüse und vielem mehr selber überzeugen.

Die stolze Ladenbesitzerin hat ihr Lädle hervorragend eingerichtet und das Sortiment auf die Bedürfnisse ih-

rer Kunden abgestimmt. Bereits am Tag der Eröffnung konnten diese sich vom großen Angebot mit Wurst, Getränken, Waschmittel, Obst, Gemüse und vielem mehr selber überzeugen. Alle Besucherinnen und Besucher waren voll des Lobes. Ein Besuch lohnt sich!



Großer Andrang am Eröffnungstag.



(v.l.n.r.) Verkaufberaterin Kerstin Illner freut sich mit Margit Schermer über die Neueröffnung.

SELBST IST OBERREUTE!



(v.l.n.r.) Ramona Stenzel (Marktleiterin), Christian Striegl (Fa. Utz), Matthias Utz (Fa. Utz), Stefan Schneider (Bürgermeister)

„Dann müssen wir es selber machen!“ – mit dieser Haltung nahm die Gemeinde Oberreute das Schicksal ihres Dorfladens in die Hand. Nachdem sich für ihn kein Nachfolger gefunden hatte, übernahmen die Oberreuter den Laden zum 1. Dezember und betreiben ihn auch selbst. Hierfür wurde extra eine GmbH gegründet, die den Fortbestand sichert.

Nach einer umfassenden Neugestaltung und einer Ladenerweiterung durch einen Anbau konnte der Laden nun „Dorfmarkt Oberreute“ genannte werden. Eingeweiht wurde er durch Pfarrer Christian Lang. Ab sofort gibt es wieder frische Lebensmittel, knusprige Backwaren und regionale Wurstwaren zu erwerben. Das Sortiment wurde wesentlich erweitert und die Getränke fanden Platz im neuen Anbau.



Die Ware wurde neu angeordnet und das Sortiment erweitert.



Ein reichhaltiges Obst- und Gemüseregal lädt zur Vitaminkur ein.

Bürgermeister Stefan Schneider ist sichtlich begeistert über das in dieser kurzen Zeit Geschaffene. Mit viel Eigenleistung der Bürger und den verantwortlichen Personen, der Mithilfe vom „Dorfladen Netzwerk“ und der Firma Utz konnte der Markt für die Zukunft umgestaltet und fit gemacht werden.

Das vorhandene Café soll weiterhin ein Treffpunkt für Einheimische und Gäste von Oberreute bleiben. Frau Ramona Stenzel freut sich riesig über die neue Aufgabe, mit ihrem Team den Markt erfolgreich weiterzuführen.

Wir wünschen allen eine erfolgreiche Zukunft und freuen uns weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit.



Im Anbau wurden die Getränke neu platziert.

VOLLE STERNE NEUER LORINER SHOP

Neben der Marke mit dem Stern im Autohaus glänzt jetzt auch der neue Shop, um den heutigen Anspruch seiner Kunden gerecht zu werden.

Der bisherige Shop wurde in der Planungsphase zusammen mit unserem Verkaufsleiter Convenience Patrick Wenk komplett unter die Lupe genommen und analysiert, in welchen Warengruppen noch Potenzial für die Zukunft steckt. Diese Konzeption wurde dann in einen für den Standort und die Zielgruppe passenden Ladenbau gepackt.

Nach dem Abschluss der Bauarbeiten und Fertigstellung des Shops, wurde dann mithilfe des Teams der Firma Utz der Shop neu eingerichtet.

Eines der Highlights im neuen Shop ist die eingebaute Weinecke, um den Umsatz in dieser Warengruppe weiter auszubauen. Auch die Getränkekühlung wurde vergrößert für noch mehr Sortiment in einer der wichtigsten Warengruppen. Die Kühlinsel im Laufweg des Kunden zur Kasse sorgt mit dem neuen „JUST FRESH“ Sortiment der MCS für frische Umsätze.

Im Backshop wartet auf die Kunden eine noch größere Auswahl an frisch belegten Backwaren und leckerem Kaffee von Cup & Cino.



Ein Blickfang direkt am Eingang – die neue Weinecke.

Wir danken allen Beteiligten für das entgegenbrachte Vertrauen und wünschen weiterhin gemeinsam gute Umsätze.



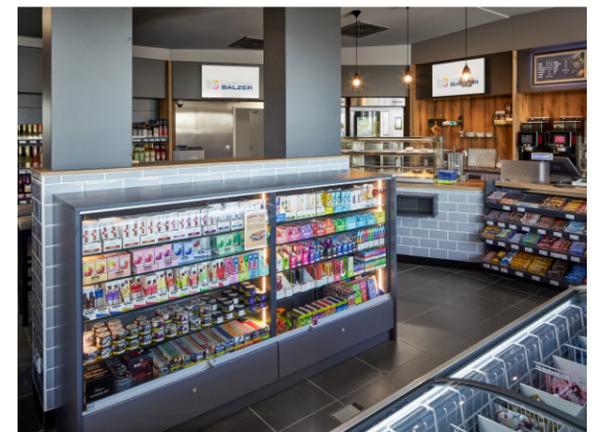
Das großzügige Getränkesortiment.



Der Kühler im Laufweg für frische Umsätze.



Der neue Backshop, Kaffeetheke und Kassenzone.



New Generation Produkte - Vapes und Shisha Tabak.

AVIA-TANKSTELLE IN ISNY

neu optimiert



Frau Sick von der Avia Station freut sich mit Verkaufsberater Jürgen Krotz über den gelungenen Umbau.

Im Juni wurde innerhalb von zwei Tagen der Shop der Avia-Tankstelle in Isny durch unsere Mitarbeiter Patrick Wenk und Jürgen Krotz kurzerhand umgekrempelt. Die AVIA Mitarbeiterin Frau Sick unterstützte uns mit vollem Einsatz und wir hatten als Team großen Spaß.

Die gesamte Aktion wurde während des laufenden Betriebs durchgeführt. Neu präsentiert und umgestellt

wurde das komplette Ölsortiment, sowie Kfz-Zubehör, Mehrweg-Getränke und Spirituosen. Das Ergebnis kann sich sichtlich zeigen lassen und führte bereits nach kurzer Zeit zu einer entsprechenden Umsatzsteigerung.

Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

NEUE PARTNER im Einzelhandel

Im 2. Halbjahr 2023 wurde unsere Gruppe durch den Zugang von zahlreichen Kunden weiter gestärkt.

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



WIRTSCHAUS SEIT 1466
Berg



• Kiste (20 x 0,33 l)
• 6er Träger (6 x 0,33 l)
oder 18er Kiste (3 x 6er)



• Kiste (20 x 0,5 l)
• 6er Träger (6 x 0,5 l)
oder 18er Kiste (3 x 6er)



BERG BRAUEREI ULRICH ZIMMERMANN
www.bergbier.de

WIE SCHNELL DIE ZEIT VERGEHT....

10-jähriges Jubiläum im Dorfladen Uttenweiler

Seit nun bereits 10 Jahren versorgt das Team des Dorfladens Uttenweiler unter der Leitung von Gertrud Luibrand die Bevölkerung von Uttenweiler und der Umgebung mit Lebensmitteln, Waren des täglichen Bedarfs, Schreibwaren und Dekoartikeln.

Bei kühlen Temperaturen wurde mit Glühwein, Punsch und warmer Maultaschensuppe für die Kundinnen und Kunden auf dem Platz vor dem Dorfladen gefeiert. Auch der Dorfladen selbst, sowie das gemütliche Café waren reichlich besucht. Dort gab es Kaffee, selbstgemachte

Kuchen, Lebkuchen und angestoßen wurde mit Sekt-Orangensaft.

Gertrud Luibrand mit Team lud in der Jubiläumswoche mit tollen Angeboten zum Einkauf und gemütlichen Beisammensein ein. Es gab auch regen Gesprächsaustausch der Besucherinnen und Besucher.

Wir bedanken uns bei Frau Luibrand und ihrem Team für die gute Zusammenarbeit und Treue. Für die kommende Zeit wünschen wir weiterhin viel Erfolg und alles Gute.



Den Eingangsbereich schmückte ein schönes Plakat.



Rainer Utz übergibt zur Feier des 10-jährigen Bestehens einen Blumenstrauß an Gertrud Luibrand.



(v.l.n.r.) Lotte Lamp, Jens Schröder, Rainer Utz, Gertrud Luibrand, Richard Luibrand, Bürgermeister Werner Binder und Karl Lamp



(v.l.n.r.) Karl und Lotte Lamp, Richard und Gertrud Luibrand, Verkaufsberaterin Stefanie Herb, sowie unser ehemaliger Verkaufsberater Bernhard Fiderer

15 JAHRE DORFLADEN HÖRVELSINGEN



Viele Gäste, ob jung oder alt kamen zum Open-Air Oktoberfest.

Bereits seit 15 Jahren versorgt der Dorfladen Hörvelsingens die Bewohnerinnen und Bewohner in der Umgebung mit allerlei Dingen des täglichen Bedarfs.

Anlässlich dieses schönen Jubiläums war ganz Hörvelsingens nun eingeladen – passend zur Jahreszeit zu einem Open-Air Oktoberfest. Und sogar das Wetter spielte mit! Zahlreiche Besucher konnten schon morgens viel Schönes und Nützliches einkaufen und ließen es sich beim Weißwurstfrühstück gut gehen.

Unter der herrlichen Herbstsonne wurden zur Mittagszeit rote Wurst, Steak und Flammkuchen serviert. Auch das folgende Kaffee- und Kuchenbuffet ließ keine Wünsche

offen. Sogar an ein buntes Kinderprogramm für die kleinen Gäste hatten die Initiatoren gedacht.

Wir wünschen dem Dorfladen Hörvelsingens weiterhin viel Erfolg und bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen der letzten Jahre.



Das Programm zum 15-jährigen Jubiläum.

20 JAHRE DORFLADEN ZÖSCHINGEN



Eine prall gefüllte Halle mit Gästen und bester musikalischer Unterhaltung durch den Musikverein.

Für diese Feier hatten sich Lidwina Richter und Corinna Steinführer einen echten Feiertag ausgesucht: Genau am 3. Oktober feierte der Dorfladen Zöschingen sein 20-jähriges Bestehen.

Zu diesem schönen Anlass strömten viele Einheimische aus der Gemeinde im Landkreis Dillingen an der Donau in die Gemeindehalle. Für die musikalische Unterhaltung sorgte der heimische Musikverein, und die Kinder des Kindergartens Regenbogen begeisterten die Gäste ebenso. Neben dem freundlichen Team des Ladens waren auch Frau Göttle und Herr Hausmann vertreten.

Sie präsentierten leckeren Honig bzw. die beliebten Bio-Kartoffeln.

Auch für das leibliche Wohl war natürlich bestens gesorgt: Mittagessen, Kaffee und Kuchen sowie eine gute Auswahl an Getränken machten den Tag für die vielen Gäste zu einem geselligen Erlebnis. Besondere Jubiläumsangebote im Laden rundeten die Feier ab.

Wir bedanken uns für die langjährige Treue und die sehr gute Zusammenarbeit der letzten Jahre. Für die Zukunft wünschen wir dem Dorfladen Zöschingen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.



Der Kindergarten hatte noch eine kleine Überraschung einstudiert und begeisterte die Gäste.



(v.l.n.r.) Bürgermeister und 2. Vorstand Herr Steinwenter, Dorfladen Gründerin Frau Karg, 1. Vorsitzende Frau Klaiber von 2013 - 2015 und aktuelle 1. Vorsitzende Frau Steinführer seit 2015.

eismann

Wo BESTES
lecker schmeckt!



ENTDECKEN
SIE EISMANN!

- # Konsequent hohe Qualität
- # Bevorzugt deutsche Lieferanten
- # Hervorragende Rohstoffe aus kontrolliertem Anbau
- # Verzicht auf Geschmacksverstärker
- # Exklusiv für eismann hergestellte Produkte



Cevapcici-Pfanne



Calamares á la Romana



Mini Frischkäse-Tasche

RAINER UTZ - 30 JAHRE EHRENAMT

in der IHK Ulm

Über drei Jahrzehnte lang engagierte sich Rainer Utz in der IHK Ulm und somit für die Belange der Unternehmen in der Region Biberach/Ochsenhausen. Nun schied er zum Ende der aktuellen Wahlperiode aus und legte gleichzeitig auch seine Mitgliedschaft im Einzelhandelsausschuss nieder.

In einer Feierstunde beim Sommerempfang der IHK-Vollversammlung würdigte Präsident Jan Stefan Roell das Wirken des langjährigen Mitglieds. „Wir bedauern Ihr Ausscheiden sehr, freuen uns aber zugleich, dass durch die Wahl Ihres Neffen Ihr Unternehmen weiterhin in der Vollversammlung vertreten ist.“

Das Engagement des Ochsenhauser Unternehmers begann 1993 mit der Berufung in den Einzelhandelsausschuss, den er von 2007 bis 2018 zudem als Vorsitzender leitete. Seit Juli 1998 war er zusätzlich ununterbrochen Mitglied der Vollversammlung der IHK Ulm. Als Selbstverwaltungseinrichtung der regionalen Wirtschaft ist die IHK Ulm auf ehrenamtliche Mitarbeit angewiesen. Die Vollversammlung ist das wichtigste Gremium der

IHK Ulm und das Parlament der Wirtschaft unserer Region. Sie bestimmt den Kurs der IHK Ulm und entscheidet über Fragen, die für die kammerzugehörige gewerbliche Wirtschaft oder die Arbeit der IHK von grundsätzlicher Bedeutung sind.

Beim feierlichen Sommerempfang zeigte sich Rainer Utz mit Blick auf sein Ausscheiden sichtlich berührt: „Die Mitgliedschaft in diesem Gremium war für mich immer eine Bereicherung; den zusätzlichen zeitlichen Aufwand habe ich stets sehr gerne geleistet. In der Vollversammlung wurde immer um die besten Lösungen für die regionale Wirtschaft gerungen. Wir konnten vieles bewegen, und manche Entscheidung der politischen Akteure wurde durch die IHK in positivem Sinne beeinflusst. Ich scheidet wirklich mit einem weinenden Auge, weil ich die vielen persönlichen Begegnungen in dieser Runde vermissen werde. Auf der anderen Seite freue ich mich über weniger Verpflichtungen und besonders darüber, dass mein Neffe Matthias Utz im ersten Wahlgang sowohl in die Vollversammlung gewählt, als auch in den Einzelhandelsausschuss berufen wurde.“



Zwischen Präsident Jan Stefan Roell und Hauptgeschäftsführerin Petra Engstler-Karrasch: Rainer Utz und Friedrich Kolesch (innen links und rechts) sowie Harald Seifert (mitte).

DONTHS SOMMERTOUR

via Lichtenstein!



(v.l.) Bernhard Fiderer beim Einkaufen der Brezeln.



(v.l.) Frau Schwarz, Herr Fiderer, Herr Donth, Herr Schwarz

Der CDU-Politiker Michael Donth hat auf seiner Sommertour im August die Bäckerei Schwarz besucht. Donth ist seit 2013 Mitglied des Deutschen Bundestags und vertritt dort seit 2021 den Wahlkreis Reutlingen, zu dem Lichtenstein gehört.

Passend zur Nachtschicht eines Bäckers stand Michael Donth für diesen Besuch sehr früh auf, bereitete die Be-

lieferung der Filialen mit vor und war beim Ausfahren der leckeren Ware ebenfalls an Bord. Auch beim Herstellen von Quarktaschen und beim Schlingen der begehrten Brezeln – eine schwäbische Königsdisziplin – war der in Grafenberg aufgewachsene Donth im Einsatz. Zum Schluss durfte Donth sein Können als Verkäufer unter Beweis stellen. Unser Verkaufsberater Bernhard Fiderer war einer von vielen begeisterten Kunden!

Umbau & Erweiterung

Lassen Sie uns Neues wagen

Erfolgreiche Standortsicherung durch

- ✓ Modernisierung
- ✓ Ladenumbau
- ✓ Erweiterung

SUPERMARKT OHNE PERSONAL

Sind Selbstbedienungsläden die Lösung für das Nahversorger-Problem?

Interview mit Prof. Dr. Stephan Rüschen

Die Nahversorgung auf dem Land ist ein Problem, auch in Baden-Württemberg und Bayern. Große Supermärkte haben kleinere Dorfläden unprofitabel gemacht und sind für viele Menschen nur durch eine längere Autofahrt zu erreichen. Nun wollen kleine Selbstbedienungsläden, die ganz ohne Personal auskommen, das Problem lösen.

Warum sie ein großes Potenzial haben und welche politische Entscheidung aber das schnelle Aus der Läden bedeuten würde.

Herr Rüschen, seit 2020 sprießen in den ländlichen Gebieten Lebensmittelgeschäfte mit Selbstbedienungssystem aus dem Boden, auch in Baden-Württemberg und Bayern. Woher kommt der Trend?

Wir haben auf dem Land schon lange eine Unterversorgung. Traditionelle Lebensmittelhändler haben sich zurückgezogen, weil sie hier kein profitables Geschäft mehr führen konnten. In Orten mit 2.000 Einwohnern gibt es heute häufig gar nichts mehr: keinen Bäcker, keinen Metzger, keinen Tante-Emma-Laden. Die Menschen müssen oft zehn Kilometer zum nächsten Lebensmittelgeschäft fahren.

Es ist eine Versorgungslücke, welche die kleinen Selbstbedienungsläden schließen wollen. Weil sie ohne Personal auskommen, das bezahlt werden muss, kann man auch in kleineren Orten trotz wenig Umsatz noch ein profitables Geschäft betreiben. Für Kunden ist es zudem hochattraktiv, da die Läden auch sonntags offen haben. Insgesamt kann man sagen: Es ist eine Nische, die boomt.

Ein Supermarkt ohne Personal – wie funktioniert das?

Zum einen gibt es die sogenannten Walk-In-Konzepte. Hier geht der Kunde in den Laden, nimmt sich seine Produkte aus den Regalen, scannt sie selbst ein und bezahlt in der Regel bargeldlos. Das kennt man auch aus normalen Supermärkten. Daneben gibt es noch die Automated Boxes. Hier kann der Kunde nicht einfach in den Laden gehen und sich seine Produkte nehmen,

sondern er wählt sie auf einem Bildschirm aus. Ein Roboter bringt dem Kunden dann seine Produkte. Wesentlich verbreiteter sind aber die Walk-In-Konzepte.

Das hört sich ein wenig nach einer Einladung zum Diebstahl an.

Das ist ein Thema, ja. Beim Self-Scanning kann ich, indem ich Produkte einfach nicht scanne, relativ einfach stehlen. Die Diebstahlquoten sind hier schon etwas höher als in Läden mit Personal. Aber letztlich ist die Quote nicht so hoch, dass es unwirtschaftlich wird. Es gibt außerdem Kameras in den Läden. Viele haben zudem eine Zutrittskontrolle über eine Kundenkarte oder App. Und wer klaut schon gerne, wenn er vor dem Betreten des Ladens gesagt hat, wer er ist?

Die Konzepte bauen auf Technologie. Vom Nahversorger-Problem im ländlichen Raum sind oft vor allem ältere Menschen betroffen. Kommen die damit zurecht?

Ja. Natürlich nicht jeder, aber es kristallisiert sich nicht als großes Problem heraus. Wir sind durchaus technikaffiner als wir uns oft selbst darstellen. Wenn die Menschen merken, dass sie etwas Neues erlernen müssen, um an etwas heranzukommen das sie möchten, dann tun sie das in der Regel auch. Es gibt auch schon in Seniorenresidenzen Läden mit Self-Scanning, beispielsweise in Stuttgart. Da würde man denken, dass das nie und nimmer funktioniert. Aber das tut es.

Und diese Läden lösen das Nahversorger-Problem im ländlichen Raum?

Sie sind nur ein Teil der Lösung. Die Menschen machen hier vor allem Ergänzungseinkäufe, Notkäufe, und Impulskäufe. Die Läden decken nicht den gesamten Bedarf und die Bedürfnisse der Bürger. Zum Vergleich: Ein Selbstbedienungsladen bietet zwischen 300 und 1000 Artikel an. In einem normalen Supermarkt kann der Kunde aus über 20.000 Produkten wählen. Trotzdem haben die Läden einen hohen Nutzen. Die Bürger in den betroffenen Orten sind sehr froh, dass sie nicht jedes Mal zehn Kilometer für eine Packung Nudeln, eine Milch oder einen Kopfsalat fahren müssen.

Was bieten die Läden denn an – und was nicht?

Sie haben eigentlich ein sehr breites Sortiment: Milch, Butter, Tiefkühlprodukte, Konserven und so weiter. In der Regel haben sie auch einen Bäcker, der sie jeden Tag mit frischen Produkten beliefert. Was die Läden nicht haben, ist Alkohol. Zum einen, weil man eine Alterskontrolle machen müsste. Das ist unbemannt nicht ganz einfach. Der Hauptgrund ist aber, dass man keine Spots schaffen will, wo sich nachts Menschen treffen und Alkohol konsumieren. Davon abgesehen findet man aber aus fast allen Segmenten Produkte.

Für welche die Kunden dann Tankstellenpreise bezahlen müssen?

Nein, Tankstellenpreise sind es nicht. Bei Tankstellen zahlt man gefühlt das Doppelte im Vergleich zum herkömmlichen Lebensmitteleinzelhandel. Zumindest ist es nicht weit davon entfernt. In den Selbstbedienungsläden ist das Preisniveau circa fünf bis zehn Prozent höher als im normalen Lebensmitteleinzelhandel.

Damit sich so ein System verbreiten und etablieren kann, muss es auch aus Unternehmersicht lukrativ sein. Ist es das?

Das ist eine der großen Fragen. Letztlich ist es so, dass einige zumindest die Expansion vorantreiben und daran glauben. Es gibt auch Modelle, die als Franchise arbeiten. Da muss das Modell schon so lukrativ sein, dass der einzelne Franchisenehmer damit sein Geld verdienen kann. Wie viel das am Ende sein wird, wissen wir Stand heute nicht. Aber es ist so, dass es nicht nur Start-Ups versuchen. Rewe, Edeka oder Tegut – ein großes Unternehmen aus Hessen – tummeln sich ebenfalls in dem Feld und wollen schauen, ob das eine Marktchance ist.

In Ihrer Studie kommen sie zu dem Ergebnis, dass die Selbstbedienungsläden ein großes Potenzial haben. Warum ist das so?

Wir gehen davon aus, dass wir in Deutschland 8.000 unterversorgte Gebiete haben. Wenn man davon ausgeht, dass in jedem zweiten ein solcher Laden kommt,

wären das 4.000 in Deutschland. Das Potenzial geht aber weit darüber hinaus, wenn man das Feld der unbemannten Läden nicht nur im ländlichen Raum sieht, sondern auf weitere Bereiche ausweitet: Bürokomplexe, Hotels, Hochschulen, Gewerbegebiete, Krankenhäuser, Freizeitparks und Tankstellen. Das Potenzial ist groß. In Baden-Württemberg haben wir aktuell etwa 70 bis 80 solcher Läden. Ich würde schätzen, dass es Ende 2024 eher 300 sein werden.

Was die Entwicklung noch kippen könnte: Es gibt einen Streit um die Sonntagsöffnung. Unter anderem das kirchliche Netzwerk „Allianz für den freien Sonntag“ will, dass die Läden sonntags schließen. Wie bewerten Sie die Diskussion?

Das Ende dieser Diskussion wird unfassbar wichtig. Denn klar ist: Ohne den Sonntag werden diese Läden nicht profitabel sein. Der Sonntag hat einen Wert von zwei bis zweieinhalb Verkaufstagen. Hier findet der meiste Umsatz statt. Aber in der Tat steht die Sonntagsöffnung rechtlich auf wackligen Beinen. Es braucht eine gesetzliche Präzisierung, wann und unter welchen Umständen die Läden sonntags offen haben dürfen. Es könnte zum Beispiel eine Flächenrestriktion geben, dass man sagt, bis 200 Quadratmeter ist das sonntags unbemannt möglich. Wenn die Diskussion letztlich zu dem Ergebnis führen sollte, dass – so wie es die Gewerkschaften und Kirchen wollen – die Sonntagsöffnung generell untersagt wird, wäre das das ganz klare Aus dieser Konzepte. Das kann man so eindeutig sagen.

Zur Person

Professor Dr. Stephan Rüschen

Stephan Rüschen ist Professor für Lebensmittelhandel an der DHBW Heilbronn und forscht zu den Läden, die es hierzulande immer häufiger gibt.

EFT-TAGUNG ROUND TABLE

Beim Round Table der eft wurden unter anderem die Technologie Grab & Go und ihre Sicherheit thematisiert.



Zeit für ein Gruppenfoto: die rund 30 Teilnehmer während der Betriebsführung.

Harald Wilhelm, Vertriebsleiter eft, hatte am 18. Oktober zu einem Round Table eingeladen. Gastgeber war Utz in Ochsenhausen. Geschäftsführer Rainer Utz und sein Neffe Matthias Utz haben die rund 30 Teilnehmer nicht nur herzlich begrüßt und großzügig verköstigt, sondern ihnen auch eine kleine Betriebsführung angeboten. So wurde jede einzelne Minute des Round Tables optimal und maximal praxisnah genutzt. Auch die Vorträge hatten größtmöglichen Praxisbezug.

Extremer Druck und großer Handlungsbedarf

Zu den Referenten gehörte unter anderem Markus Stille, Contax-Steuerberater. Er gab ein Update zu den Anpassungsmaßnahmen angesichts der massiven Kostensteigerung in nahezu sämtlichen Bereichen des Unternehmens Tankstelle. Stille sieht einen extremen Rentabilitätsdruck und somit großen Handlungsbedarf, also: Kosten senken, Umsatz erhöhen. Doch das ist immer leichter gesagt als getan. Stille gab den anwesenden Tankstellenbetreibern deshalb konkrete Tipps an die Hand.

Um die laufenden Kosten zu senken, kann der Unternehmer zum Beispiel den Stromverbrauch der Geräte prüfen

und Vergleichsportale für Strompreise nutzen. Eventuell lohnt sich der Wechsel zu einem anderen Stromanbieter. Wo recht schnell Strom gespart werden kann, zeigt auch eine Checkliste von Contax auf www.sprit-plus.de unter der Rubrik „Marktübersichten“ (Checkliste: Stromersparungen).

Die Lösung für übrige Lebensmittel

Wer keine Lebensmittel mehr – oder immerhin weniger – wegwerfen will, kann an Too good to go teilnehmen. Auf www.sprit-plus.de berichten wir regelmäßig über Too good to go. Aral, HEM und JET seien exemplarisch als Teilnehmer aus der Tankstellenbranche genannt.

Auch beim Round Table in Ochsenhausen berichteten Betreiber, dass sie Lebensmittel, die sie in ihrer Tankstelle nicht mehr verkaufen können – selbstverständlich sind die Brötchen, Sandwiches, Gebäck und Co. aber noch genießbar! – über Too good to go für einen günstigen Preis an Kunden abgeben. Die Anwesenden waren durchaus zufrieden mit Too good to go, negative Kritik gab es nicht. Ausnahmslos positiv wurde auch der Connector von MCS aufgenommen. MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger stellte die gratis Werbevorlagen vor.

Was Unternehmer an ihre Grenzen bringt

Dass der Personalmangel sehr viele Tankstellen derzeit an ihre Grenzen bringt, wissen auch Fabian Winner von Autonomo und Marco Monaco von Kesseböhmer. Autonomo und Kesseböhmer realisieren zusammen Smart Stores. Ein aktuelles und in der Branche bekanntes Referenzobjekt ist der Alvore Shop von Westfalen.

Eine der wohl am häufigsten gestellten Fragen in Bezug auf Smart Stores ist die nach der Sicherheit und der Diebstahlquote. Ist die Technik wirklich so weit entwickelt, dass man sie nicht austricksen kann? Kritiker kommen auf die abenteuerlichsten Ideen bis hin zu zwei Personen, die sich unter einer Decke verstecken und als eine Person einkaufen oder besser: „einklaufen“ (einkaufen + klaufen). Winner sagt dazu: „Unsere Grab & Go Technologie ist natürlich nicht bei 100 Prozent, jedoch ist das Klauen bei klassischen Händlern deutlich einfacher, als unsere Technologie auszutricksen.“ Grab & go heißt wörtlich übersetzt „nehmen und gehen“.

Grab & go ist die derzeit fortschrittlichste und eine hochintelligente Variante des unbemannten Verkaufs. Der Einkauf läuft komplett automatisiert ab. Kunden identifizieren sich digital beim Betreten des Shops, wählen ihre Ware, stecken sie ein und verlassen den Store wieder. Der gewohnte Bezahlvorgang entfällt, der Kunde erhält nach Verlassen des Shops einen digitalen Einkaufsbeleg. „Autonomo nutzt die gleiche Technologie (Computer Vision) wie Tesla zum autonomen Fahren. Autonomo erkennt eben Coca-Cola-Flaschen und Snickers-Riegel und Tesla Verkehrsschilder und Straßen“, erklärte Winner und ergänzte: „Bei Falschberechnung durch die KI werden jedoch keine Leben gefährdet.“

Notstrom und Blackout-Vorsorge

Ums Leben retten ging es im weitesten Sinne auch im Vortrag von Jürgen Wagner, Spartenleiter Tankstellen bei Calpam Mineralöl. Er referierte über Notstromspeisungen an Tankstellen und eine Blackout-Vorsorge. „Im Falle eines Blackouts möchten wir weiterhin verkaufsfähig bleiben und nur die kritische Infrastruktur freiwillig vorrangig beliefern, ohne dabei das klassische Shopgeschäft mit Tabakwaren, Getränken und Snacks aufrechtzuerhalten“, so Wagner.

Ein langanhaltender flächendeckender Blackout ist in Deutschland zwar äußerst unwahrscheinlich. Kurzfristige Stromausfälle kommen dafür häufiger vor. Wie die Kempe Unternehmensgruppe mit dieser Herausforderung umgeht, genauer das Schnellladen von Strom, stand beim Round Table am 18. Oktober im Vortrag von Frank N. Beicken, Mitgründer und Vice President von JOLT Energy, im Fokus. JOLT Energy will in den kommenden Jahren Tausende Schnellladestationen in europäischen (und nordamerikanischen) Städten installieren. Als Standorte hat JOLT unter anderem Tankstellen im Blick.

Fazit

Jeder einzelne Vortrag des Round Tables war maximal praxisorientiert und sehr interessant. Eft-Vertriebsleiter Wilhelm organisiert die Veranstaltungen mit großem Engagement und führt mit seiner einzigartig herzlichen Art durch die Veranstaltung. Fachwissen kombiniert mit Humor, auf Augenhöhe und die aktuellen Themen aufgreifend – die Wilhelmschen Round Table sind immer etwas Besonderes.



Eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm moderierte die Veranstaltung.



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!



www.buck-nudeln.de



SOMMER, SONNE – SOMMERFEST!

Lange ist es her, dass es ein Hoffest im Sommer vor dem Logistikzentrum gab. Im Juli war es dann soweit. Bei bestem Wetter und einer lauen Sommernacht versammelten sich die Utz Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie viele ehemalige Beschäftigte im Ruhestand auf dem schön geschmückten Hof.

Beim diesjährigen Sommerfest fehlte es an nichts: zu Beginn gab es selbstgemachte Käsespätzle vom Sportverein Reinstetten. Eine Musikband, die für gute Stimmung sorgte, sowie eine Fotobox, bei der unvergessliche Bilder mit Kollegen geschossen werden konnten. Zudem gab es eine Torwand, bei welcher Fußballer als auch nicht Fußballer ihr Können unter Beweis stellen konnten. Auch beim Wettnageln kam der Spaß nicht zu kurz. Was auf keinen Fall fehlen durfte, war die Cocktailbar, bei der es sowohl die klassischen Cocktails, als ausgefallene Mixturen gab. Rundum eine sehr gelungene Veranstaltung!

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Betriebsrentner hatten einen unvergesslichen Sommerabend bei leckerem Essen, tollen Getränken und viel Spaß rundherum.

Wir freuen uns schon auf das nächste Sommerfest!



Viele Mitarbeiter kamen zum Sommerfest.



Ehemalige Arbeitskollegen trafen sich.



Auch bei den jungen Kollegen war große Freude da!



Beim Wettnageln war großer Ansturm.



Die Musikband sorgte für ordentlich Stimmung.



Leckere Kässpätzle.



Bei der Torwand konnte jeder Fußballbegeisterte sein Können zeigen.



Die Cocktails waren lecker!

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

NEUES GESICHT IM AUSSENDIENST

Liebe Leserinnen und Leser,

seit Juli 2023 darf ich Teil der Firma Utz sein und habe nun die Nachfolge von Bernhard Fiderer angetreten, der sich zum Herbst in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet hat. Somit werde ich nun in der Region Schwäbische Alb/Oberschwaben für unsere Kundinnen und Kunden als Verkaufsberaterin im Außendienst unterwegs sein. Vor meinem Eintritt bei der Firma Utz habe ich im elterlichen Lebensmittelgeschäft gearbeitet und dort meine Ausbildung zur Kauffrau im Einzelhandel absolviert.

Mit Partner und Hund bin ich auf der Schwäbischen Alb zu Hause und in jeder freien Minute am liebsten draußen in der Natur, bestenfalls in den Bergen, unterwegs. Als größtes Hobby dreht sich für mich zurzeit alles um den Hund, dicht gefolgt von grillen und kochen, sowie Sport. Gerne beschäftige ich mich auch mit Heimwerken/Hobby-Handwerken („dohom rumwurschdeln“).

Besonders bedanken möchte ich mich bei allen für die sehr angenehme und großartige Einarbeitung und den



freundlichen Empfang im Team.

Ich freue mich auf die anstehenden Aufgaben, Herausforderungen und Erfolge, viele tolle Gespräche und nette Kontakte.

Herzliche Grüße
Ihre Stefanie Herb

ENGAGIERT SEIT ÜBER 6 JAHRZEHNTE

Ende September durften wir zwei langjährige Mitarbeiter der in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden.

Günther Rogg, welcher am 01.05.2000 in das Unternehmen als Einkäufer Frische eingetreten war, sowie Bernhard Fiderer, seit 27.11.1985 im Außendienst tätig, wurden in einer Feierstunde verabschiedet.

Die Firmenchefs Rainer und Matthias Utz blickten gemeinsam mit den engsten Kolleginnen und Kollegen der beiden auf die Zeit im Unternehmen zurück. Herr Fiderer, welcher seit 1985 auf der Schwäbischen Alb für die Kunden unterwegs war, konnte auf zahlreiche Neueröffnungen, Umbauten, Tagungen sowie Messen zurückblicken. Herr Rogg, der seit Beginn den Einkauf im Frische-Bereich sowie im Obst und Gemüse unter sich hatte, ließ die vielen Messen, bei denen er den Frischezustand unter sich hatte, Revue passieren.

Mit Blick auf über 5.750 Arbeitstagen von Günther Rogg und über 9.500 Arbeitstagen von Herrn Fiderer bedankten sich die beiden Herren Utz von Herzen für die vielen geleisteten Stunden in ihrem Unternehmen. Mit beiden langjährigen Kollegen verliere das Haus Urgesteine, die

den Erfolg der Firma Utz maßgeblich mitgeprägt hätten. Nach den sehr persönlichen Worten der Geschäftsleitung bedankten sich auch Abteilungsleiter und Kollegen bei den beiden für die immer sehr kollegiale und freundschaftliche Zusammenarbeit in den vergangenen Jahrzehnten.

Beiden Herren wünschen wir für den Ruhestand alles Gute sowie Gesundheit und freuen uns schon heute auf ein Wiedersehen!



(v. l. n. r.) Rainer Utz, Günther Rogg, Roswitha Utz-Parusel, Bernhard Fiderer und Matthias Utz

AUF DIE PLÄTZE – FERTIG LOS!

Der Startschuss für den Einstieg in die Berufswelt fiel am 01.09.2023 um 8:00 Uhr, als unsere drei neuen Auszubildenden den Haupteingang des Firmengebäudes betreten haben.

Alija Jaranovic hat die Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandelsmanagement bei uns im Haus begonnen. Dieser wird während seiner Ausbildung alle Abteilungen durchlaufen und von A wie Auftragsannahme bis Z wie Zahlungsbedingungen alle Bereiche kennenlernen.

Mit Timo Riedmüller beginnt seit langem wieder ein Einzelhandelskaufmann seine Ausbildung im Unternehmen. Dieser ist nicht wie alle anderen Azubis im Logistikzentrum „daheim“, sondern er absolviert seine Ausbildung im eigenen Utz-Frischmarkt im Stadtkern von Ochsenhausen.

Die Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik begann Elias Wachter. Elias wird alle Tätigkeiten rund um den Wareneingang, die Wareneinlagerung und Kommissionierung kennenlernen.



(v.l.n.r.) Gabriel Haas (Ausbildungsleiter), Alija Jaranovic, Timo Riedmüller, Elias Wachter und Matthias Utz (GF). Es fehlt: Salah Mechkour

Etwas später begann auch Salah Mechkour seine Ausbildung als Berufskraftfahrer in unserem Haus.

Die Utz GmbH & Co. KG hat nun insgesamt acht Auszubildende in vier verschiedenen Ausbildungsberufen.

NEUE WEGE BEI DER AUSBILDUNG

Salah Mechkour aus Marokko beginnt Ausbildung bei Utz

Die so schwierige wie bekannte Situation auf dem Ausbildungsmarkt führt zu neuen Wegen in der Ausbildungssuche. So hat sich am Freitag, 13.10.2023 bei der Utz GmbH & Co. KG, Lebensmittel Großhändler in Ochsenhausen ein Novum ereignet. Salah Mechkour hat seine Ausbildung zum Berufskraftfahrer begonnen.

Herr Salah Mechkour ist aber nicht wie alle anderen Auszubildenden aus der Region, sondern aus Marokko.

Aufgrund des Fachkräftemangels und des demographischen Wandels wird es immer schwerer Berufskraftfahrer zu finden, daher hat sich die Firma Utz dazu entschieden neue Wege zu gehen. Nachdem Utz die Ausbildungsstelle zum Berufskraftfahrer bis drei Monate vor Ausbildungsstart nach wie vor unbesetzt war, fand im Juni 2023 der erste Kontakt zwischen Herrn Mechkour, Ausbildungsleiter Gabriel Haas und Geschäftsführer Matthias Utz statt. Nach mehreren Telefonaten und Videokonferenzen stand die Entscheidung fest: Herr Mechkour beginnt seine Ausbildung sobald alle Formalitäten für die Einreise erledigt sind.

Dies war dann Mitte August der Fall, zumindest von deutscher Seite. Mit Unterstützung der IHK Ulm und des Landratsamts Biberachs konnten alle Formalitäten zügig erledigt werden. Nach der Genehmigung der marokkanischen Botschaft konnte Herr Mechkour einreisen und ist seither in Deutschland.



Bei der Vertragsunterzeichnung: (v.l.n.r.) Ausbildungsleiter Gabriel Haas, Auszubildender Salah Mechkour, Geschäftsführer Matthias Utz, Logistikleiter Günter Zell.

UTZ-AZUBIS GEHEN HOCH HINAUS!



Das Team der Kletterhalle (links) mit den Auszubildenden (Mitte) und deren Ausbildungsleiter (rechts).

Wie jedes Jahr stand auch in diesem Jahr der Azubi-Ausflug aller Utz-Auszubildenden an. Am 29.11.2023 war es soweit. Alle Auszubildenden sowie deren Ausbildungsleiter Gabriel Haas machten sich auf den Weg nach Biberach in die Kletterhalle des DAV Biberach. Nach einigen Spielen rund um das Thema Kommunikation, Vertrauen und Team-Work wurden die Klettergurte angelegt.

Nicht nur das Klettern an sich stand im Vordergrund - auch das gemeinsame Erreichen des Zieles durch Motivieren und gegenseitigem Helfen war wichtig. So sicherten sich die Auszubildenden gegenseitig, beim blinden Klettern mussten sich diese einander vertrauen und aufeinander Acht geben.

Für die Azubis, denen die Höhe nicht ganz geheuer war, war die Boulder-Wand der perfekte Einstieg. Hier konnten die verschiedensten Routen von einfach bis schwer getestet werden.

Zum Abschluss musste das Utz-Team gegen das Team der Kletterhalle beim abgewandelten Spiel „Ochs-Esel-am-Berg“ seine Teamfähigkeit nochmals unter Beweis stellen.

Am Ende des Tages war es für alle ein toller Ausflug, welcher neben dem Spaßfaktor eine großartige Gelegenheit war, im Team neue Erfahrungen zu sammeln.



Gemeinsam auf dem Weg nach ganz oben!



Blind vertrauen, auch im Geschäftsalltag wichtig!

JAHRESSPENDE 2023

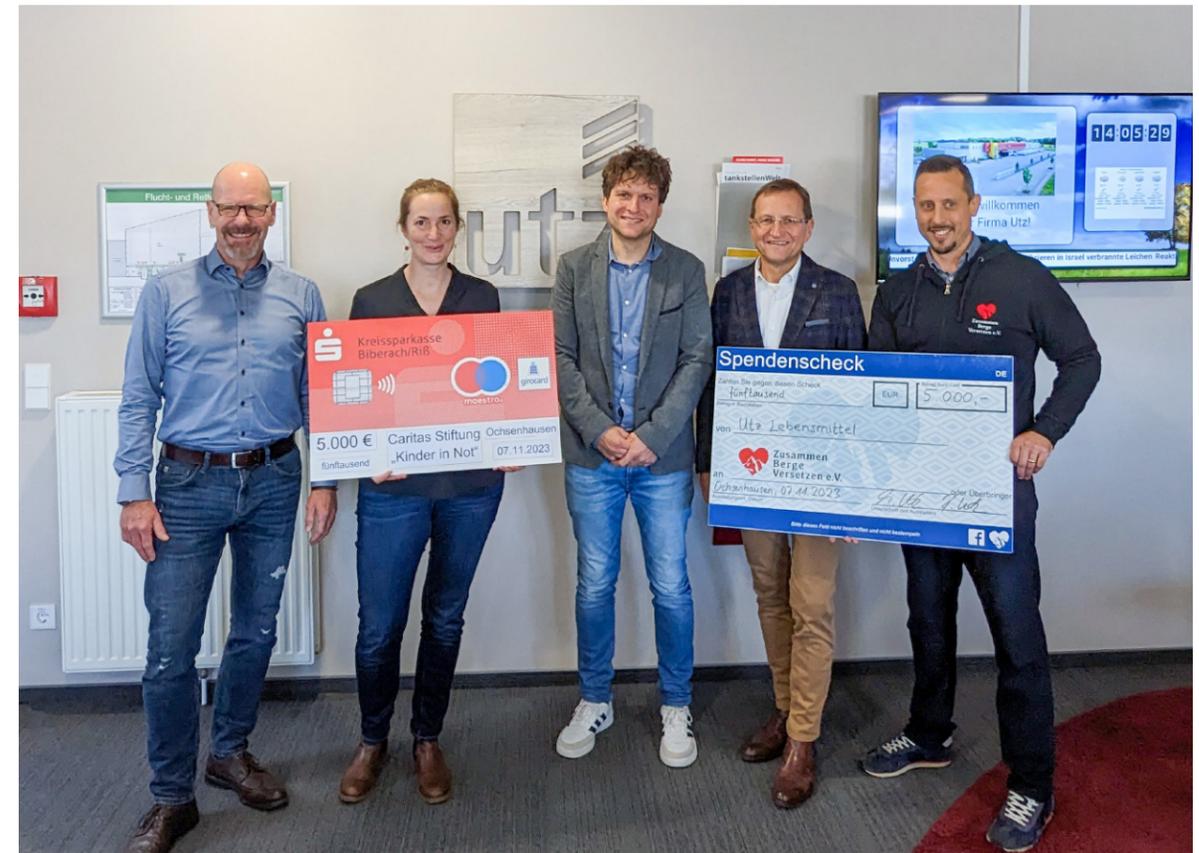
Unsere langjährige Kundschaft weiß aus den vergangenen Jahren, dass wir anstatt eines Weihnachtsgeschenkes für Sie, liebe Kundinnen und Kunden, notwendige Einrichtungen oder soziale Vereine in der Region unterstützen. Dass dies von Ihnen nicht nur akzeptiert, sondern auch befürwortet wird, berichtet unser Außendienst bei seinen Weihnachtsbesuchen regelmäßig. Dafür wollen wir Ihnen an dieser Stelle herzlich danken.

Wie Sie eventuell noch wissen, haben wir letztes Jahr an drei Tafelläden in der Region gespendet. Die Tafelläden unterstützen wir auch während des Jahres, beispielsweise mit Lebensmitteln und Nonfoodartikeln. Im Jahr zuvor sind wir aufgrund der außergewöhnlichen Situation im

Ahrtal von unserer Richtlinie „Region“ abgewichen und haben den Aufbau dort vor Ort unterstützt.

Dieses Jahr unterstützen wir den sozialen Verein „Zusammen Berge Versetzen e.V.“ sowie die Stiftung „Kinder in Not“, eine Treuhandstiftung der Caritas Biberach. Zur Spendenübergabe am 7. November haben uns Anna Bantleon von „Kinder in Not“ und Marco Pissaro von „Zusammen Berge Versetzen“ besucht und von ihren Projekten berichtet.

Die Stiftung „Kinder in Not“ springt ein, wenn staatliche Unterstützung nicht greift. So erhalten hilfsbedürftige Kinder oder Familien unbürokratisch Hilfe. Die Projekte sind so vielfältig wie die Betroffenen selbst.



(v.l.n.r.) Rolf Iven (Leiter Finanz- und Rechnungswesen), Anna Bantleon (Kinder in Not), Matthias Utz (Geschäftsführer), Rainer Utz (Geschäftsführer) und Marco Pissaro (Zusammen Berge Versetzen)

JAHRESRÜCKBLICK 2023



(v.l.n.r.) Matthias Utz, Roswitha Utz-Parusel, Claudia Fischer-Neugebauer, Rosmarie Berther, Raphael Braig, Bertram Kammerer, Patrick Wenk, Theresa Schmid, Lena Gaum, Rainer Utz

Die zweite Weihnachtsfeier in Folge, bei der Corona keine Rolle mehr spielte, bei der wir gemeinsam feiern und auf das Erreichte zurückblicken durften. Alles fühlte sich wieder ganz normal und positiv an – Kontaktbeschränkungen sind passé und vergessen.

Einen besonderen Rahmen bot dieses Jahr die Location. So fand die Feier in der Genusswelt Seeberger in Ulm statt. Shuttle-Busse sorgten dafür, dass gerade beim Genuss nicht verzichtet werden musste.

Der Rückblick der Geschäftsleitung auf das Jahr, die personellen Entwicklungen, und nicht zuletzt auf das gemeinsam Erreichte bildete traditionell den formellen Teil des Abends. Dort waren Einblicke geboten, die wir hier gerne nochmals für Sie aufgreifen.

So blickte Inhaber Rainer Utz in seinen Ausführungen auf ein erfolgreiches Jahr mit erneuter Umsatzsteigerung zurück. Eine Entwicklung, die zugegebenermaßen auch preisgetrieben war. Der Kostenanstieg machte der gesamten Branche zu schaffen, insbesondere für kleinere Nahversorger sei er jedoch besonders schwer zu verkraften. Die Abschwächung der Preisentwicklung im 4. Quartal machte Hoffnung, dass sich die Situation weiter entschärft.

Matthias Utz gab Einblick in die personelle Entwicklung. So blieb die Anzahl der Beschäftigten nach dem hohen Zuwachs in 2022 beinahe konstant. Der Renteneintritt der Generation Babyboomer führte zu Nachfolgebeseetzungen von sehr langjährigen Kräften, die den Erfolg der vergangenen Jahrzehnte mitgeprägt haben. So wurden insbesondere im Einkauf und Vertrieb wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. Erwarteter Nachwuchs in der Belegschaft ist immer ein Grund zur Freude, gleichzeitig aber verliert man gute Mitarbeiterinnen und Kolleginnen, die es zu ersetzen gilt. Eine Herausforderung, die derzeit in mehreren Abteilungen noch gemeistert werden muss.

Rainer Utz teilte zudem mit, dass er den Generationswechsel in der Geschäftsführung 2024 vorantreiben und sich aus dem Tagesgeschäft weiter zurückziehen werde. Seinen Neffen Matthias Utz wird er jedoch nach wie vor als Geschäftsführer unterstützen und weiterhin präsent sein. Nicht zuletzt mit dem Vertrauen der Belegschaft geht sein Neffe die zukünftige Aufgabe mit dem gebotenen Respekt optimistisch an.

Ehrungen von langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und besonders der damit verbundene Dank für jahrzehntelange Treue sind immer ein besonderer Teil der Weihnachtsfeier. So dankten die Geschäftsführer Lena Gaum, Nicolai Kramer und Matthias Utz für 10 Jahre im Unternehmen. Bereits seit Ausbildungsbeginn vor 15 Jahren halten Patrick Wenk und Theresa Schmid dem Betrieb die Treue. Für 20 Jahre wurden Raphael Braig, Rosmarie Berther und Joachim Rothmund geehrt. Gar ein Vierteljahrhundert Unternehmenszugehörigkeit gab es bei Chef-Fahrer Bertram Kammerer sowie Claudia Fischer-Neugebauer und der vormaligen Geschäftsführerin Roswitha Utz-Parusel zu feiern.

Zusammenfassend war 2023 trotz der schwierigen Wirtschaftslage und den nach wie vor angespannten Lieferketten ein erfolgreiches Jahr. Die seit 1. Dezember 2023 nahezu verdoppelten Kosten der LKW-Maut auf Bundesstraßen trüben den Blick auf das kommende Jahr etwas, jedoch ist das Unternehmen positiv auf 2024 eingestimmt und hofft insbesondere auch für seine Kunden auf ein erfolgreiches Jahr. Erneut stehen mehrere IT-geprägte Projekte auf der Agenda, aber das Wichtigste ist und bleibt die tägliche und zuverlässige Belieferung der Partner.

Die Geschäftsführung beendete ihren Bericht mit den besten Wünschen für die Belegschaft für 2024.

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

Ein Gold Ochsen Original bleibt das Original.



www.goldochsen.de

BIER
BEWUSST
GENIESSEN.
DE DEUTSCHEN BRAUER.

Ulms flüssiges Gold. Seit 1597.

[f](#) [@](#) [@brauereigoldochsen](#)