

Infoabend Dorfladen in Bornheim am 10. April 2019, Kurzfassung



Dienstleistungs-Netzwerk
für Bürger- und Dorfläden
in Deutschland



Schule der Dorf- und Landentwicklung
Thierhaupten

pte!

newWAY

DYNAMIK & NAHVERSORGUNGSKONZEPTE

Tante Emma is back

„Wer weiter denkt, kauft näher ein!“

Die Renaissance der
Nahversorger

Vortrag von Wolfgang Gröll



Frau Franzen hatte Herrn Gröll vom Dorfladennetzwerk eingeladen, einen Vortrag (u.a. für die ZukunftsDörfer) über Themen rund um die Machbarkeit, Einrichtung und Trägerschaft eines Dorfladens zu halten. Er ging dabei anhand von zahlreichen Beispielen auf die unterschiedlichen Typen von Dorfläden ein, die er in vier Stufen unterteilt, wobei die höheren Stufen die Leistungen der niedrigeren enthalten:

- Dorfläden 1.0 sind für ihn kleine Supermärkte im Ort, die das Standardsortiment anbieten. Hinzu kommen Zusatzfunktionen wie handelsabhängige, vergütete oder vermittelte Dienstleistungen, die Untervermietung von Teilflächen sowie Serviceleistungen.
- Regionalität bestimmt die Produktpalette in Dorfläden 2.0.
- Im Dorfladen 3.0 wird besonderen Wert auf die Wertschöpfung der Produkte, also deren Weiterverarbeitung im Laden, gelegt.
- Der Dorfladen 4.0 konzentriert sich auf das Einkaufserlebnis.

Insgesamt machte er deutlich, dass Dorfläden heute nicht mehr nur die kleinen Läden auf dem Land sind, die die Nahversorgung in strukturschwachen Gegenden sichern. Vielmehr zeichnen sich Dorfläden heute durch ihre einzigartigen regionalen Produkte aus, die ihnen Vorteile im Wettbewerb mit Discountern oder Supermärkten verschaffen.



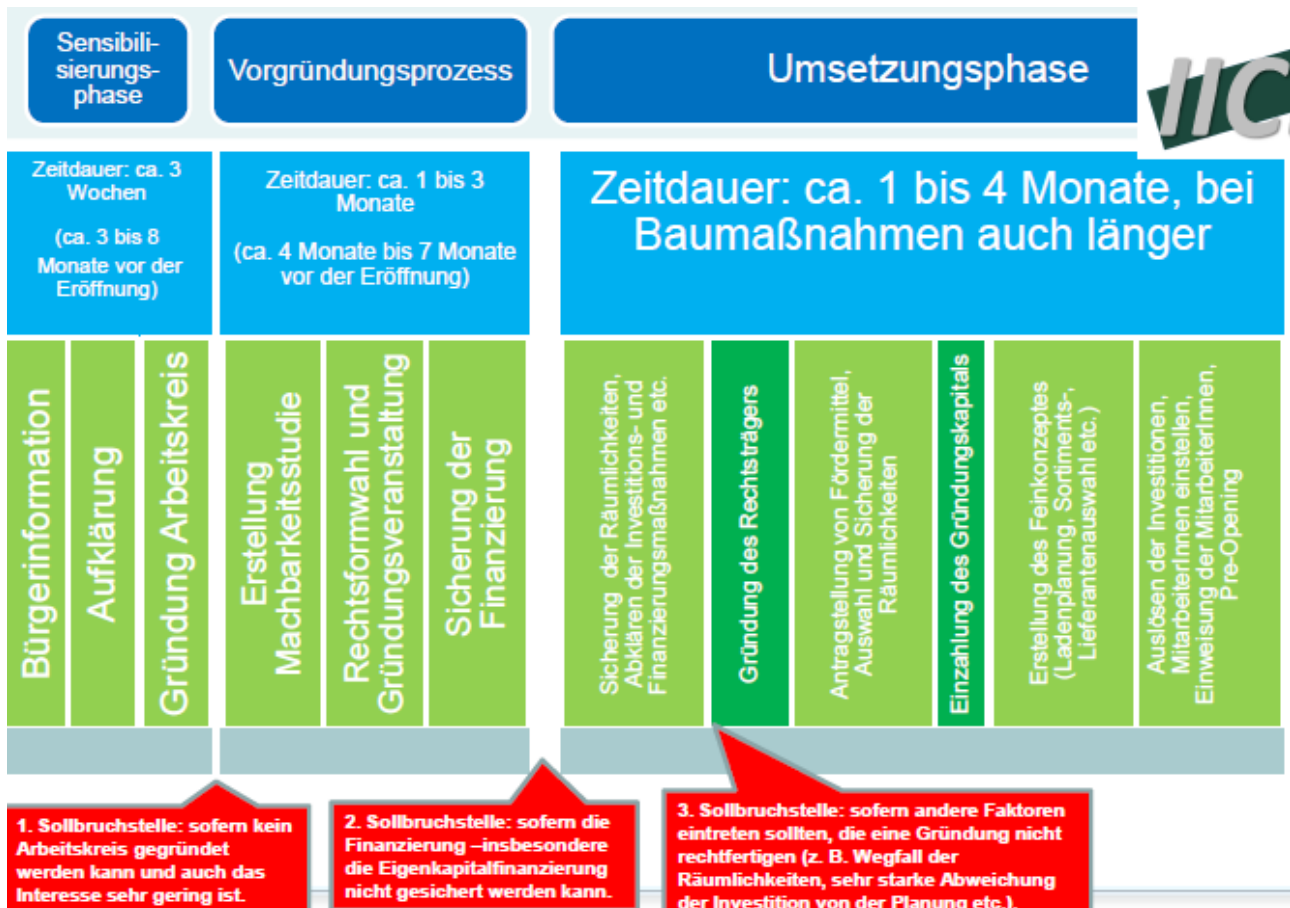
Dier Dorfläden, die Herr Gröll begleitet, verfolgen den genossenschaftlichen Gedanken, wenn sie auch nicht unbedingt als Genossenschaft betrieben werden. Der Grundsatz ist, dass die Förderung der Mitglieder durch Selbstverantwortung, Selbstbestimmung und Selbstverwaltung im Vordergrund steht; d.h.: jede/r kann Mitglied werden, gleiches Recht für alle (jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig von der Einlage), die Mitglieder wirken wirtschaftlich mit (Selbsthilfe, z.B. beim Bau usw.), Unabhängigkeit von Politik und Wirtschaft, Fortbildung und Weiterentwicklung, Kooperation mit anderen Genossenschaften und Sorge für die lokale Gemeinschaft. Oberste Ziele der Dorfläden sind somit nicht die Gewinnmaximierung, sondern ein achtsamer Umgang mit den Ressourcen, die Einbindung aller Bürger vor Ort sowie die Motivation der Mitarbeiter, nicht nur der Geldes wegen, sondern weil sie einer sinnvollen Tätigkeit nachgehen. Wichtiger Kernpunkt ist auch, dass die Gesellschafter nur begrenzt mit ihren Einlagen haften, darüber hinausgehende Haftungen werden ausgeschlossen.

In letzter Zeit ist zu beobachten, dass der Wunsch nach unverpackten Lebensmitteln steigt, auch dies ist in den Dorfläden gut umsetzbar (Obst und Gemüse wie am Marktstand präsentieren statt einzeln eingeschweißt, Frischetheke statt vorverpackte Wurst usw.).

Herr Gröll betonte, dass Dorfläden in Zukunft weniger auf Ehrenamt setzen dürfen, sondern ihren Mitarbeitern angemessene Löhne zahlen müssen. Ein Dorfladen muss sich daher nach der Startphase durch seine Gewinne selbst tragen.

Begleitet wird die Gemeinde nach Wunsch sowohl durch den Prozess der Existenzgründung als auch darüber hinaus durch newway Dynamik&Nahversorgungskonzepte. Ausgehend vom Interesse der Bürger an der Realisierung des Dorfladens kann ein entsprechender Förderantrag für die Bezuschussung der Beratungskosten durch die Gemeinde an das rheinland-pfälzische Innenministerium (Dorferneuerungsprogramm) gestellt werden.

Wichtig bei der fachlichen Begleitung der Gründung ist, dass die Gemeinde auch während dieser Phase jederzeit aussteigen kann. Vorgesehene Sollbruchstellen sind zum einen das ausreichende Interesse der Bevölkerung, das an der Gründung eines Arbeitskreises deutlich wird. Eine weitere Sollbruchstelle ist, wenn die Finanzierung (insbesondere die Eigenkapitalfinanzierung durch Einlagen) nicht gesichert werden kann, eine dritte Sollbruchstelle besteht, sobald Faktoren eintreten, die eine Gründung nicht rechtfertigen, z.B. Wegfall der Räumlichkeiten, sehr starke Abweichung der Investition von der Planung etc.), s. folgende Folie:



Quelle: Wolfgang Gröll / newWAY GmbH

Nach dem Vortrag beantwortete Herr Gröll noch zahlreiche Fragen, hier zusammengefasst noch grundlegende Infos:

- Die Beratung / Begleitung durch Herrn Gröll und seine Mitarbeiter erfolgt (unter Berücksichtigung der genannten Sollbruchstellen) bis zur schwarzen Null; auch eine dauerhafte Begleitung einschließlich Schulungen z.B. zu Präsentation und Thekengestaltung ist auch möglich.
- Ziel sind leistungsstarke, stabile Läden und gut bezahlte Mitarbeiter, keine Lückenversorgung mit Produkten, die beim eigentlichen Einkauf woanders vergessen wurden

- sinnvoll ist auch ein Dorfcafé-Treff im Laden, der ggf. auch autonom von Vereinen oder für Geburtstage o.ä. genutzt werden kann
- eine Weiterentwicklung von Serviceleitungen ist wichtig, z.B. fotografierte Einkaufszettel per App an den Laden senden, Lieferung erhalten oder fertig gepackten Korb abholen
- Das Preisimage ist wichtig, also müssen die Preise so kalkuliert werden, dass es auch Draufzahler gibt bei den gängigen Produkten (deren Preise viele aus anderen Märkten im Kopf haben), andere Produkte, vor allem die hochwertigen / regionalen können dies ausgleichen. Herr Gröll gab hier auch das Beispiel, dass z.B. engagierte Rentner gegen Aufwandsentschädigung für den Dorfladen Sonderangebote bei Discountern (Markenkaffee o.ä.) einkaufen, die dann günstig im Dorfladen weiterverkauft werden können.
- Dorfläden könne sich auch gegen Discounter in der Umgebung behaupten, wenn sie ihr Alleinstellungsmerkmal haben (anhand vieler Beispiele mit Luftbildern und Presseartikeln gezeigt); die allermeisten der von Herrn Gröll betreuten Dorfläden bestehen noch
- Von einer Kooperation von mehreren Orten bei der Dorfladengründung rät Herr Gröll ab, es sollte eine Eigenständigkeit in jedem Dorfladen bestehen, die auch die Identifikation der örtlichen Bevölkerung steigert; außerdem kann es sonst auch dazu kommen, dass ein starker Laden durch schwache „Filialen“ ebenfalls geschwächt wird.