

# Chance für einen Dorfladen in Kreuzberg?

Unternehmensberater Wolfgang Gröll bei Diskussion mit zahlreichen Bürgern

Von Wolfgang Matzke

**Kreuzberg.** Bis auf den letzten Platz war der Gemeinderaum im alten Schulhaus besetzt und zusätzlich mussten noch Sitzgelegenheiten geschaffen werden, so groß war das Interesse am Thema „Dorfladen in Kreuzberg“. Bürgermeister Dr. Olaf Heinrich hatte eingeladen und mit Wolfgang Gröll aus Starnberg zugleich einen kompetenten Unternehmensberater mitgebracht. In Bild und Ton nahm der Referent seine Zuhörer mit in die Welt der Nahversorgung, des Dorfladens und der regionalen Produkte.

Dabei belebten und stärkten viele Beispiele und Einzelerfahrungen, über die Gröll berichtete, die Vorstellungskraft der Zuhörer. Das Beratungsunternehmen „New way“ (Dynamik und Nahversorgungskonzepte), das „Dorfladennetzwerk“ (Sicherung der Nahversorgung im ländlichen Raum) und die „Schule der Dorf- und Landentwicklung“ in Tierhaupten im Landkreis Augsburg sind im Projekt „Dorfladen“ helfend und beratend tätig.

## Gefragt: „Signale“ der Bürgerschaft

Bürgermeister Olaf Heinrich machte gleich zu Beginn der Informationsveranstaltung deutlich, dass ihm ein Dorfladen in Kreuzberg „sehr am Herzen“ läge, aber die Bürgerschaft „Signale“ setzen müsse und von ihr aus auch Ideen kommen sollten; der Stadtrat unterstütze das Projekt. Bis zu fünf „Verkaufsstellen“ gab es vor über 30 Jahren im Dorf,

vor wenigen Jahren schloss das letzte Lebensmittelgeschäft, der Verkauf von Backwaren endete in diesem Jahr.

Wolfgang Gröll zeigte Erfolge aus vielen Dorfläden unserer Tage, verschwieg aber auch nicht die Probleme. Die von Gröll mitbetreuten Projekte sind höchst unterschiedlich örtlich positioniert, liegen auch ganz auf dem sogenannten „flachen Land“. Dabei gibt es drei Modelle, nämlich „Familienbetriebe“, „Genossenschaftsmodelle“ und „kommunale Läden“. Für alle Formen gilt: Sie entstehen an „verlassenen Orten“. In allen Fällen ist nach Aussage des Projektleiters eine umfassende Standortanalyse notwendig, ein Investitions- und Finanzierungsplan unerlässlich und eine Plan-Ertragsrechnung für die ersten drei Jahre höchst zweckmäßig.

Wolfgang Gröll wies auch auf notwendige Vernetzungen von Dorfläden in Einkaufsketten hin, wie Dauermitgliedschaften im Dorfladen-Netzwerk, im Qualitätssicherungssystem oder im „Club der 30“. Die Zusammenarbeit mit Lieferanten aus der direkten Umgebung wie Bäckereien, Metzgereien, Landwirten und Produzenten von heimischen Nahrungsmitteln garantiert die Frische der Ware und eine Wertschöpfung in unmittelbarem Umkreis. Die Serviceansprüche der Kunden könnten auch durch Angebote wie Poststelle oder Kaffeecke erfüllt werden.

Ein Basissortiment ist allerdings Grundvoraussetzung für einen Dorfladen. So kann ein Dorfladen bei der Kundschaft nicht nur über das Sortiment und seine Qualität punkten,



**Kann man für die Kreuzberger Bürger** mit einem Dorfladen die Nahversorgung mit den täglichen Dingen des Lebens sicherstellen? Dazu fand eine Versammlung in dem Freyunger Ortsteil mit Bürgermeister Dr. Olaf Heinrich und dem Unternehmensberater Wolfgang Gröll statt.

sondern über die „soziale Emotion“ der Menschen im Dorf.

Der Unternehmensberater regte zunächst einen „Arbeitskreis Dorfladen“ an. Hier könn-

ten zunächst Standortfaktoren besprochen und die „Gesellschaftsform“ abgeklärt werden. Man müsse eventuelle Besonderheiten vor Ort bedenken und

**Auf reges Interesse** stieß der Diskussionsabend bei den Kreuzbergern. – Fotos: Matzke

auch Risiken abwägen. Nicht wenige Interessenten haben bereits durch ihre Eintragung in eine aufliegende Liste ihre Mitarbeit in einem solchen Arbeitskreis zugesagt.

In der Diskussion erklärte Wolfgang Gröll noch die Organisationsform der „Bürgergenossenschaft“: In dieser Rechtsform können Mitglieder u.a. Anteile zeichnen und haben ein Mitbestimmungsrecht. Die Rendite kann z.B. als Warengutschein ausgezahlt werden. Bei Fragen zur Immobilie sagte der Bürgermeister auch die Mithilfe der Stadt zu.

## Arbeitskreis soll Machbarkeit prüfen

Nun wird sich ein Arbeitskreis aus den Interessenten konstituieren und zunächst in einer umfangreicheren Diskussion die Machbarkeit eines Dorfladens besprechen. Die Stadt und Unternehmensberater Gröll werden aufmerksame und helfende Begleiter sein, ob die „Renaissance des Nahversorgers“ gelingt.