

Der Dorfladen soll ins frühere Gasthaus

Gespräche mit Lieferanten, Nahversorgern, örtlichen Anbietern und Eigentümern stimmen zuversichtlich

Kreuzberg. Für einen Dorfladen in Kreuzberg ist durchaus das Potenzial vorhanden – er könnte in der Tat bald Realität werden. Auch eine Immobilie für den Laden stünde schon bereit: das ehemalige Gasthaus von Johann Stockinger in Kreuzberg. Im besten Fall könnte schon vor oder nach den Sommerferien 2016 hier eingekauft werden.

Das war das Ergebnis der nunmehr vierten Diskussionsrunde „Dorfladen in Kreuzberg“, die Konversionsmanager Raimund Pauli von Stadt Freyung organisiert hatte. 24 Bürgerinnen und Bürger waren gekommen und hörten sich die Zahlen an, die Unternehmensberater Wolfgang Gröll zu dem Thema zusammengetragen hatte. Demnach könne man von einer Umsatzerwartung von 250 000 bis 500 000 Euro ausgehen.

Einzugsgebiet: Über 800 Personen

Gröll hielt aus der Standortanalyse fest, dass ein Gesamtmarktvolument von ca. 1,7 Mio. Euro zur Verfügung stehe, eine Million aus dem unmittelbaren Einzugsgebiet mit 470 Personen, der Rest verteilt sich auf das mittelbare (263 Personen, Siedlung) und das erweiterte Einzugsgebiet (85 Personen). Für die „Immobilie Stockinger“ spreche, dass die Nutzfläche sich im Wesentlichen im Erdgeschoss befinde, nur ein geringer Aufwand für die Sanierung anfallt und der Eigentümer in Gesprächen grundsätzliche Bereitschaft zur Vermietung signalisiert hatte.

Erste Gespräche gab es bereits mit Lieferanten, Nahversorgern, örtlichen Anbietern und der „Arbeitsgruppe“. Die vorhandene „Konditionsbereitschaft“ möglicher Partner überraschte die Ar-



Im ehemaligen Gasthaus von Johann Stockinger soll der Dorfladen Quartier beziehen.

– Fotos: Matzke

beitsgruppe. Mit Bäcker und Metzger lässt sich Regionalität im Dorfladen aufbauen.

Wolfgang Gröll legte nun ein umfangreiches Zahlenwerk an Berechnungen vor, in dem der Fachmann wiederholt betonte, „alles seriös berechnet zu haben“. Sanierung und Ladeneinrichtung würden demnach mit 50 000 Euro zu Buche schlagen, Warenausstattung und Liquiditätsreserve mit 45 000 Euro. Knapp zwei Drittel wären durch Eigenkapital aus der Bürgerbeteiligung und ein Drittel von einer Hausbank auf dem Kapitalmarkt aufzunehmen. Eventuelle Fördermittel aus einschlägigen Programmen sind hier noch nicht berücksichtigt.

Auch eine „Planertragsübersicht“ hat Gröll erstellt, wobei der Unternehmensberater nach dem dritten Wirtschaftsjahr ein positives Ergebnis prognostiziert und von einem Mindestumsatz im ersten Jahr von 380 000 Euro ausgeht.



Vielleicht entsteht mit dem Dorfladen (Gebäude Nr. 4) auch ein „sozial-kommunikativer“ Mittelpunkt im Dorf – geografisch ist er einer.

Bei der Versammlung rechneten aber auch die Zuhörer: mindestens 1000 Euro Umsatz täglich, vielleicht bis zu 100 Kunden am Tag. Zweifel wurden formuliert, Fragen tauchten auf, aber auch Hoffnung und Zuversicht bahnten sich den Weg. Selbst über die Personaldecke hatte sich der Unternehmensbe-

rater Gedanken gemacht und gab detaillierte Einblicke in die hierfür betriebswirtschaftlich notwendigen Grundkenntnisse. An Beispielen orientiert erklärte der Referent einzelne Sachverhalte, beantwortete Fragen und startete bereits hier eine „Sensibilisierungsphase“ bei seinen Zuhörern.

NÄCHSTE SCHRITTE

► Referent und Zuhörer wollen nun noch Informationen sammeln und von den Erfahrungen anderer hören. Sie werden deshalb auf einer Informationsfahrt Dorfläden in Bayern besuchen, sich deren Erfolgsgeschichten erzählen lassen. Diese Fahrt wird Konversionsmanager Raimund Pauli zeitnah organisieren.

► Am 12. April wird eine Arbeitsgruppe mögliche Rechtsformen des Dorfladens besprechen und später dem Gesamtgremium zur Beratung vorlegen.

► Am 7. Mai soll ein sogenannter „Dorfladentag“ stattfinden. Hier sollen Obst und Gemüse, Backwaren sowie Wurst- und Fleischprodukte wie sie im Frischeangebot eines Dorfladens vorzufinden sind, angeboten werden. Stelltafeln informieren auf Schaubildern und mit Grafiken über Angebote, Abläufe, mögliche Öffnungszeiten und besondere Serviceleistungen. Eine Café-Ecke mit Kuchenverkauf aus Selbsthergestelltem soll das Angebot an diesem Tag abrunden.

► Und dann muss die Gründungsversammlung folgen. Dafür sollte die Rechtsform geklärt sein, auch der Nennwert der zu zeichnenden Anteile ist festzulegen und dann wird man sehen, welche finanzielle Grundlage aus der Bürgerbeteiligung zu erwarten ist.

„Ein Dorfladen ist Leben für die Ortschaft“, meinte ein Teilnehmer abschließend und wünschte sich „viele Teilnehmer bei den nächsten Veranstaltungen.“ Bei der aktuellen Versammlung waren auch die Stadträte Josef Seidl und Josef Manzenberger dabei sowie Dr. Ing. Christian Thurmeier vom Amt für ländliche Entwicklung, das auch die Studie „Dorfladen“ mitfinanziert. – wm