

Wie ein Dorfladen funktionieren kann

Kreuzberger besuchten fünf Dorfläden in Bayern – Wichtig: Persönliche Note und die Berücksichtigung der Kundenwünsche

Kreuzberg. Wie geht es weiter auf dem Weg in Richtung „Dorfläden Kreuzberg“? Anregungen holte sich nun eine Gruppe auf einer Rundtour in Bayern. Zwei Frauen und sechs Männer waren unterwegs, darunter Stadtrat Josef Manzenberger und Johannes Groß, der die Gruppe fast an einem Tag über 500 Kilometer durch die Lande fuhr, um Dorfläden in drei Regierungsbezirken zu besuchen, mit den Leuten vor Ort zu sprechen und auf viele Fragen aus „erster Hand“ die notwendigen Antworten zu bekommen. In der letzten Dorfversammlung war diese Fahrt angeregt worden. Konversionsmanager Raimund Pauli von der Stadt Freyung hat sie zusammen mit Unternehmensberater Wolfgang Gröll organisiert und mit den betroffenen Dorfläden terminlich abgesprochen und wohl mehr interessierte Teilnehmer erwartet.



Viele Fragen hatten die Besucher aus Kreuzberg mit Stadtrat Josef Manzenberger (li.) an Tanja Kropfhäuser (v.) und Birgit Daniel-Bauer vom Dorfladen Paunzhausen im Landkreis Freising. – Fotos: Matzke

„Dorf muss hinter dem Laden stehen“

Eine gute Stunde war in jedem Dorfladen für Besuch, Beobachtungen Fragen und Informationen eingeplant. Es wurde da und dort auch etwas länger. Fünf Dorfläden standen auf dem Reiseplan: Johannesbrunn im Landkreis Landshut, Paunzhausen im Landkreis Freising, Kirchdorf im Landkreis Kelheim und Hohenfels und Deusmauer im Landkreis Neumarkt/Oberpfalz. Alle genannten Dorfläden liegen in ländlichen Bereichen, in kleinen ehemaligen oder selbständigen Gemeinden, oder sind Ortsteile größerer Kommunen. Unterschiedlich weit sind auch die Wege zum nächsten Discounter, Lebensmittelgeschäft oder Marktzentrum.

Nach vielen Gesprächen mit den Leiterinnen der Läden, mit



Regionale Produkte sind nachgefragt – und deshalb in Kirchdorf im Landkreis Kelheim gut präsentiert.

den Mitarbeitern und auch vereinzelt in kurzen Gesprächen mit den Kunden konnten die Kreuzberger viele Gemeinsamkeiten feststellen: die Auswahl der Mitarbeiterinnen in den Läden sei sehr sorgfältig zu treffen und der persönliche Einsatz jeder einzelnen Mitarbeiterin wäre durch nichts zu ersetzen, der Kunde wolle angesprochen werden, der Dorfladen solle „sein Dorfladen“ sein. Nur mit dieser

Identifikation wird ein Dorfladen Zukunft haben, so die einhellige Meinung in allen Dorfläden.

Aufgefallen ist aber auch, dass die Nähe zu Kindergärten und Schulen sowie besonders der Kontakt zu den Ortsvereinen mit ihren vielfältigen Veranstaltungen über das Jahr hinweg gesucht wird. Hier ist zusätzlich Umsatz zu generieren, der für eine solide und planbare wirtschaftliche Grundlage des



Im Gewölbe: In Hohenfels befindet sich der Dorfladen in einer ehemaligen kleinen Privatbrauerei.

Dorfladens sorgt. In manchen Läden findet man Sitzecken für den Imbiss, für das Kaffeekränzchen oder auch überschaubare gastronomische Angebote, wie für Lkw-Fahrer in Deusmauer. Manche Läden schaffen in nächster Zeit entsprechende Einrichtungen oder ergänzen bestehende.

„Kerngeschäft“ ist und bleibt das Warenangebot und wie dabei Kundenwünsche umgesetzt werden.

Dabei sind passgenaue Lösungen zu den Fragen zu finden: „Wie lässt sich ‚Frische‘ und ‚Regionalität‘ schaffen und sichtbar machen und ‚wie wird der Kunde aufmerksam?“. Immer wieder gab es die gleichen Fragen der Besucher und jedes Mal die Antworten: „Alles ist an den Standort und mögliche Käuferschichten anzupassen, Händler vor Ort oder in der Nähe sind einzubinden, individuelle Kundenwünsche sollten berücksichtigt werden und viele persönliche Gespräche im Laden helfen dabei.“

Regionale Produkte, Eigenprodukte wie Salate, Aufstriche sind wirkungsvolle Ergänzungen des Angebots und besondere Aktionen im Dorfladen wirken auf „Kunden anziehend“. In einzelnen Läden waren auch Getränkemarkte integriert oder Paketannahmestellen. Einzelne Dorfladenleiterinnen berichteten auch von Veränderungen oder zusätzlichen Verkaufsfeldern, die sie neu aufnehmen wollen. Grundsätzlich aber gelte: „Ein Dorf muss hinter seinem Dorfladen stehen und die Bevölkerung muss ihn annehmen“, so Sabine Lehrmann vom Dorfladen Johannesbrunn.

Auch viele Tipps erhielten die Kreuzberger Besucher von den Mitarbeitern der Läden, wie diese zum Beispiel günstig Regale, Theken und Verkaufsstände erworben haben, wie die Öffnungszeiten gewünscht und gestaltet wurden oder wie sich die Geschäftsbeziehungen mit Händlern und Zulieferern für alle Partner rentabel und erfolgreich entwickeln lassen. In drei Läden war Ulrich Neumann von „newWAY“ und der „Dienstleistungsgesellschaft für Nahversorgung UG“ mit dabei und erläuterte einzelne betriebswirtschaftliche Ergebnisse, Personalzusammensetzung und -einsatz, Zusammenhang zwischen Umsatz und

Personalbestand, Eigenkapitaldecke und Zeichnung von Anteilen.

In allen Läden wurden Anteile zwischen 150 bis 200 Anteile gezeichnet, als Rechtsform wurde für die meisten Läden „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ gewählt. Gemeinsam war allen fünf Dorfläden, dass sie in gemeindlichen Immobilien eingerichtet wurden und durch Mietzins gar nicht oder nur geringfügig belastet wurden. So wurde der Dorfladen Hohenfels in einer ehemaligen Privatbrauerei eingerichtet, dessen Gebäude von der Marktgemeinde erworben wurde und mit Unterstützung des Landesdenkmalamtes renoviert und restauriert worden ist. Der Dorfladen Deusmauer, fünf Kilometer vom Stadtzentrum Velburg entfernt, hat seinen Platz in einem ehemaligen kleinen Schulhaus gefunden. Hier gab es auch eine kleine „Leihbücherei“ mit kostenloser Ausleihe.

Das individuelle Konzept jedes Dorfladens wirkte überzeugend, der persönliche Einsatz einer jeden Mitarbeiterin war nicht zu übersehen und viele Antworten sorgten noch für reichlich Gesprächsstoff auf der langen Heimreise über den oberpfälzer Jura und durch den niederbayerischen Gäuboden. Dabei war der Satz einer Mitarbeiterin unüberhörbar: „Ein Dorfladen hat nur dann eine Chance, wenn die Bevölkerung eines Ortes ihn auch wirklich will und dort einkauft.“

So geht es weiter

Am 12. April werden Fachleute die Rechtsform des Dorfladens besprechen und am Mittwoch, 25. Mai, soll um 19 Uhr mit Bürgermeister Dr. Heinrich die Gründungsversammlung beim „Lebzelter“ stattfinden. Erst mit der Zeichnung der Anteile für das Gründungskapital wird man sehen, ob es einen Dorfladen in Kreuzberg geben wird. – wm