

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns Ihnen den ersten Newsletter des neuen Jahres 2019 zukommen zu lassen und hoffen, Ihnen auf diese Weise Inspiration zu bieten.

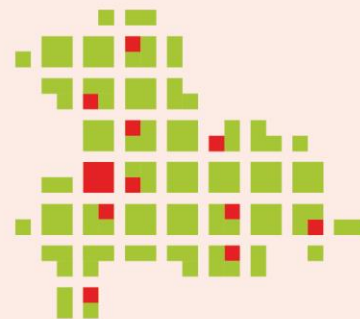
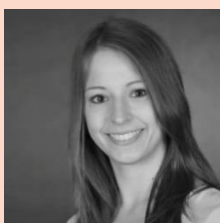
Auf den nächsten Seiten haben wir verschiedene Informationen zum Thema Nahversorgung in ländlichen Regionen zusammengestellt und befassen uns mit dem „Wiedererwachen“ kleiner Dorfläden, die dem früheren „Tante-Emma-Laden“ ähneln und ein sehr chancenreiches Konzept zur Verbesserung der Nahversorgung kleinerer Gemeinden darstellen. Denn Dorfläden dienen nicht nur dem Verkauf von Lebensmitteln für den täglichen Bedarf, sondern erfüllen oft auch weitere, praktische Aufgaben, wie die Möglichkeit zur Bargeldabhebung oder Pakete an einer kleinen Poststelle aufzugeben. Auch die soziale Funktion eines Dorfladens sollte nicht außer Acht gelassen werden. So bietet er durch die Einrichtung einer kleinen Sitzecke oder eines Cafés einen sozialen Treffpunkt für die Dorfbewohner und stärkt als Gemeinschaftsprojekt der „Dörfler“ den Zusammenhalt innerhalb der Gemeinde.

Neben Erfolgsfaktoren und hilfreichen Tipps zur Planung, Fördermöglichkeiten und weitere Hintergrundliteratur stellen wir Ihnen auch spannende Beispiele aus der Praxis vor. Zudem konnten wir mit dem Unternehmensberater Wolfgang Gröll sprechen, der Kommunen und Dorfladenbetreiber bei der Gründung und Einrichtung von Dorfläden unterstützt und auch in der Gemeinde Neusitz zum Gelingen des dort geplanten Dorfladens beiträgt.

Weitere Informationen zur ILE-Region Rothenburg ob der Tauber finden Sie auf unserer Internetseite (www.regionrothenburg.de).

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und Entdecken!

Ihr Team der Umsetzungsbegleitung,
Hannes Bürckmann & Linda Kemmler



Region **ROTHENBURG** ob der Tauber

FOKUS: NAHVERSORGUNG IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Dorfläden zur Sicherung der Nahversorgung

Problemlagen

In zahlreichen Regionen Bayerns ist die Zahl der Supermärkte in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen: Einer Statistik des Bayerischen Wirtschaftsministeriums zufolge gab es im Jahr 2016 bayernweit knapp 160 Gemeinden, in denen weder ein Lebensmittelladen noch Metzger oder Bäcker zu finden war. Zudem schrumpfte die Zahl kleiner, zentrumsnaher Lebensmittelläden zugunsten großflächiger Discounter auf der „grünen Wiese“, also außerhalb der Ortschaften und damit außerhalb der fußläufigen Erreichbarkeit. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der älter und damit auch immobiler werdenden Bevölkerung auf dem Land bedenklich.

Gründe für diese Entwicklung liegen dabei sowohl auf Seiten der Händler als auch auf der der Konsumenten: So hat bei Letzteren die Bindung zu den lokalen Händlern über Jahrzehnte abgenommen, unter anderem auf Grund ihrer insgesamt gestiegenen Mobilität sowie wachsenden Ansprüche hinsichtlich Preisen und Produktauswahl. Die Händler haben auf diese Veränderungen reagiert und stehen zudem unter einem, sich immer weiter verschärfenden Wettbewerbsdruck, der insbesondere kleine Standorte unrentabel macht.

Doch die aus diesen Entwicklungen entstehenden Lücken können auch Chancen für alternative Konzepte – wie zum Beispiel unabhängige Dorfläden – bieten. Diese werden bereits seit Beginn der 1990er Jahre als mögliche Lösungswege für kleinere Orte diskutiert. Im Unterschied zu den großen Lebensmittelketten werden diese Dorfläden meistens in kooperativer Form betrieben. Ziel ist in erster Linie nicht die Gewinnerzielung, sondern die Sicherung der Nahversorgung als solche.

Erfolgsfaktoren

Neben dem Standort als zentralem Erfolgsfaktor eines Dorfladens spielen auch die Produktauswahl und die weitere Ausstattung eine große Rolle. Dorfläden sollten über ein entsprechendes Grundsortiment an Lebensmitteln verfügen, das sich vor allem durch einen hohen Anteil frischer Produkte wie Obst, Gemüse,



Frischwurst, Molkereiprodukte, Brot und Backwaren auszeichnet. Denn insbesondere alltägliche Frischeprodukte werden von den Dorfbewohnern lokal nachgefragt. Hier kann das Angebot regionaler Produkte oder Spezialitäten kaufmotivierend wirken, da diese dem Konzept „aus der Region für die Region“ entsprechen und den Aufbau regionaler Wertschöpfungspartnerschaften unterstützen. Darüber hinaus bieten viele Dorfläden weitere Dienstleistungen, wie die Erledigung von Postgeschäften oder die Möglichkeit zur Bargeldabhebung an und verbessern so die Grundversorgung der Gemeinde. Dies erhöht die Attraktivität des Geschäftes und trägt zudem zur Erweiterung des Umsatzpotenzials bei.

Dorfläden dienen jedoch nicht nur der Grundversorgung der Dorfbewohner, sondern entwickeln sich vielfach zum Mittelpunkt für die Dorfgemeinschaft: Durch die Integration eines „Treffpunkts“ zum Beispiel in Form eines Cafés findet vor Ort Begegnung und soziale Teilhabe statt. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter der Dorfläden selbst meist Dorfbewohner und die freien Stellen können insbesondere von Personen besetzt werden, die zum Beispiel auf Grund kleiner Kinder oder zu pflegenden Angehörigen, nur einer Beschäftigung im nahen Umfeld ihres Wohnorts nachgehen können.

Betreibermodelle

Unterstützung bei der Planung, Entwicklung und dem Aufbau eines Dorfladens bieten heute verschiedenen Agenturen – denn wie bei jedem Projekt ist ein gut durchdachtes und realistisches Konzept grundlegend für den späteren Erfolg. So müssen sich die späteren Betreiber neben den oben genannten Erfolgsfaktoren auch Gedanken zur Einhaltung gesetzlicher Vorgaben wie z.B. zur Lebensmittelhygiene, aber auch der Finanzierung und Rechtsform sowie einem möglichen Betreibermodell machen. Folgende Modelle haben sich im Laufe der Jahre durchgesetzt:

- Gründung eines Dorfladens auf genossenschaftlicher Basis durch Bürgerengagement
- Gründung eines Nahversorgers im Rahmen eines Integrationsmodells (z. B. Beschäftigung von behinderten Mitbürgern) durch eine Hilfsorganisation
- Gründung eines Dorfladens durch die Kommune
- Kooperatives Betreibermodell durch Kommune und Bürger
- Kooperatives Betreibermodell durch eine Kooperation zwischen Kommune, Bürgern und einer örtlichen Hilfsorganisation

Die Entwicklung eines Dorfladens beruht also meist auf der Solidarität der Bürger, die zum Beispiel als Anteilseigner am Unternehmen durch ihr eingebrachtes Kapital die Entwicklung des Ladens unterstützen. Diese Form der Kapitalbeschaffung ermöglicht eine starke Bindung der Anteilseigner an den Dorfladen, die ein gesteigertes Interesse am Gelingen des „Projektes Dorfladen“ haben und sichert somit ein gewisses Stammkundenpotenzial.

FÖRDERUNG

Fördermöglichkeiten für Dorfläden

Mit seinem Programm zum [Vorgründungscoaching](#) fördert der Freistaat Bayern mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) die Finanzierung von Beratungsleistungen für Existenzgründer bzw. Betriebsübernehmer in der Vorgründungsphase.

Bayern stärkt seinen ländlichen Raum und fördert die Standort- und Lebensqualität durch die [Dorferneuerung](#). Ziel ist die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen in Dörfern und Gemeinden. Dazu gehören auch die Belebung der Ortskerne und die Sicherung der Grundversorgung mit Waren und Dienstleistungen. Im Rahmen der [Förderung von Kleinunternehmen der Grundversorgung für vitale Dörfer](#) erhalten Kleinunternehmen zur Deckung des regelmäßigen Bedarfs finanzielle Unterstützung bei Investitionen, die der Sicherung, Schaffung, Verbesserung und Ausdehnung der Grundversorgung dienen. Zuständige Ansprechpartner sind die Ämter für ländliche Entwicklung.

Darüber hinaus werden von unterschiedlichen Stellen Finanzierungsprodukte angeboten. So zum Beispiel der ERP-Gründerkredit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Zudem bietet die Förderbank Bayern (LfA) ebenfalls einen Startkredit und eine weitere Anlaufstelle stellt die Bürgschaftsbank Bayern dar.

LITERATURTIPP

Literaturhinweise und Informationen

Das Infoportal LAND (www.infoportal-land.de), präsentiert gelungene Praxisbeispiele, kreative Ideen sowie erfolgreiche Aktivitäten für eine nachhaltige Entwicklung ländlicher Gemeinden.

Einen Leitfaden für Gründung und Betrieb von Dorfläden bietet die 2016 vom Bayerischen Wirtschaftsministerium herausgegebene und durch Wolfgang Gröll erarbeitete Veröffentlichung [Der Dorfläden in Bayern](#). Hier finden Sie auch Informationen zu den verschiedenen Fördermöglichkeiten.

Auf der Seite der Bundesvereinigung multifunktionaler Dorfläden (BmD) (www.dorfladen-netzwerk.de) finden Sie Informationen rund um Dorfläden, aktuelle Meldungen aus der Politik und Beispiele aus der Praxis.

In der Studie [Nahversorgung in ländlichen Räumen](#), werden die in diesem Zusammenhang diskutierten Lösungen vorgestellt und hinsichtlich ihres Beitrages zur Nahversorgung, ihrer sozialen Funktion und ihrer wirtschaftlichen Tragfähigkeit untersucht und daraus Schlussfolgerungen für die Raumentwicklungspolitik abgeleitet.

ILE-REGION AKTUELL

Dorfladen und Treffpunkt Neusitz

Die Gemeinde Neusitz steckt aktuell mitten in den Planungen zur Verwirklichung eines Dorfladens im Ortsteil Neusitz. Unterstützt wird sie dabei von einem Arbeitskreis, sowie dem Unternehmensberater Wolfgang Gröll. Damit alle Bürger sich in dem Dorfladen wiederfinden können, wurde ihre Meinung im Rahmen einer breit angelegten Umfrage Ende des vergangenen Jahres eingeholt – und diese zeigt ein klares Ergebnis: Über 88 % der Neusitzer wollen einen Dorfladen. Neben günstigen Preisen fordern sie auch, dass der Dorfladen regionale Produkte verkauft. Knapp 50 % geben an, mindestens 1 x pro Woche einkaufen zu wollen. Damit könnte der Dorfladen ca. 880.000 Euro Umsatz erzielen. Noch nicht sicher ist, wo der Dorfladen hinkommen soll. Das führt dazu, dass noch viele Neusitzer unsicher sind, ob sie sich am Dorfladen finanziell beteiligen wollen. Der Arbeitskreis wird nun an der Realisierung des Traums vom Dorfladen in Neusitz arbeiten. Wichtige Meilensteine werden dabei zunächst die Bestimmung des Standortes sowie die Vorbereitung einer Gründungsveranstaltung sein.

Die Gemeinde Neusitz informiert auf ihrer [Internetseite](#) laufend über den aktuellen Stand der Planung.

ILE-REGION PERSÖNLICH

Unternehmensberater Wolfgang Gröll



Herr Gröll, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für ein Interview nehmen. Würden Sie sich bitte kurz vorstellen?

Ich bin Geschäftsführer der Unternehmensberatung new WAY GmbH. Ich bin gelernter Fleisch- und Wurstwarenverkäufer und habe im Anschluss Fortbildungen zum

Handelsfachwirt und Bilanzbuchhalter absolviert. Seit Mitte der 90er Jahre entwickle ich Konzepte für Dorfläden, nachdem ich bereits einige Jahre zuvor in der Unternehmensberatung tätig war.

Die heutigen Dorfläden sind im Grunde ja eine Art Wiederbelebung des „Tante Emma-Ladens“ – worin liegt die Stärke des Konzeptes?

Die Stärken sind vielseitig und liegen in ganz unterschiedlichen Bereichen des Dorflebens begründet: Zum einen ermöglichen Dorfläden natürlich die lokale Versorgung mit Lebensmitteln, Schreibwaren oder ähnlichem. Dass sie auch ohne Auto erreicht werden können, ist gerade für weniger mobile Bürger, die zum Beispiel weder Auto noch Führerschein besitzen, ein großer Vorteil. Nach dem Motto „aus der Region, für die Region“ wird zudem die verstärkte Vermarktung regionaler Produkte möglich und auch stark

nachgefragt: Bis zu 75% des Dorfladen-Umsatzes werden mit regionalen Partnern realisiert. In der Regel kommen Dorfläden zudem mit deutlich weniger Verpackungen aus, was der Umwelt zu Gute kommt. Auch auf die sozialen Aspekte des Dorflebens haben Dorfläden einen Einfluss: Bereits durch die gemeinsame Planung mit den Bürgern, aber auch dem späteren Betrieb sowie den geschaffenen Arbeitsplätzen, kommt es zu einer Vernetzung und Verstärkung des Zusammenhaltes der Dorfgemeinschaft. Darüber hinaus bieten die, inzwischen häufig innerhalb der Läden eingerichteten Dorfcafés einen Treffpunkt und die Möglichkeit zum Austausch.

Sehen Sie neben der Verbesserung der Versorgungssituation weitere positive Effekte, die ein Dorfladen auf eine Gemeinde und ihre Bürger hat?

In dieser Hinsicht lassen sich bereits einige positive Trends beobachten: So wird die Bevölkerungsentwicklung der Gemeinden durch den verringerten Wegzug sowie verstärkten Zuzug junger Familien positiv beeinflusst. Durch den Zuzug kommt es zudem zu einer Wertsteigerung der Häuser und Grundstücke vor Ort. Insgesamt werden die Gemeinden also vitaler und auch kleinere Gewerbetreibende wie Metzger und Bäcker machen ausreichend Umsatz und können ihre Betriebe halten. In einigen Gemeinden, wie zum Beispiel Wörth oder Pfaffenhofen am Inn, kam es zudem zur Wiederansiedlung von Ärzten. Darüber hinaus bieten die Dorfläden auch einen Absatzmarkt für lokale Produzenten und Kleinbetriebe, wie beispielsweise Nebenerwerbslandwirte.

Eignet sich jede Gemeinde für einen Dorfladen?

Grundsätzlich „Ja“: Beispielsweise hat die kleinste Ortschaft, die wir bisher bei der Einrichtung eines Dorfladens unterstützt haben, 165 Einwohner und die geringste Distanz zum nächsten Supermarkt liegt gerade mal bei 300 Metern. Einer der wichtigsten Faktoren aus unserer Sicht – statt Größe, Lage oder Struktur des Ortes – ist die Dorfgemeinschaft, die entweder schon vorhanden ist oder auch mit dem Prozess wieder entstehen kann.

Warum haben Dorfläden Zukunft?

Dorfläden waren schon immer von den Bürgern gewünscht, nur hat meist die fehlende Unternehmensnachfolge dazu geführt, dass viele Läden geschlossen werden mussten. Zudem ist der Dorfladen mit Bürgerbeteiligung bei genauer Betrachtung ein Prozess der Basisdemokratie: dies lädt viele Menschen dazu ein, sich einzubringen und zum Gelingen des Projektes beizutragen. Oftmals sind Dorfläden auch Trendsetter, wie zum Beispiel bei den Themen Regionalität, Dorfcafé, Onlineeinkauf oder Verpackungsvermeidung.

Sie konnten durch Ihre Arbeit vor Ort die ILE-Region Rothenburg ob der Tauber ein bisschen kennenlernen – was finden Sie besonders reizvoll an der Region?

Mir gefällt vor allem die Bodenständigkeit der Bürger, sowie ihre Verbundenheit zu ihrer Region und Heimat.



FOKUS: NAHVERSORGUNG IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Beispiele aus der Praxis

Im Folgenden möchten wir Ihnen zwei gelungene Beispiele für Dorfläden aus bayerischen Gemeinden vorstellen.

Der Dorfladen Amerdingen

Die Gemeinde Amerdingen (etwa 550 Einwohner) und ihr Ortsteil Bollstadt (etwa 330 Einwohner) liegen abseits der nächsten Entwicklungsachsen und Mittelzentren auf der südlichen Riesalb im Landkreis Donau-Ries. Im Frühjahr 2000 schloss der letzte Lebensmittelladen, vor allem aufgrund einer drastischen Mieterhöhung. Im gleichen Jahr nahmen 18 Gemeindeglieder an einem Seminar an der Schule der Dorf- und Landentwicklung Thierhaupten (SDL) teil, in dem die Idee einen genossenschaftlich geführten Dorfladen in Amerdingen aufzubauen und zu betreiben geboren wurde. Bereits ein Jahr später konnte der Dorfladen eröffnet werden und bereits ein weiteres Jahr später, im November 2002, wurde die Ladenfläche vergrößert. Der Dorfladen ist ein Gemeinschaftsprojekt der Gemeinde und der Bürger: Die Gemeinde Amerdingen war für den Bau des Ladens zuständig und ist Eigentümer des Gebäudes sowie der Ladeneinrichtung und vermietet die Geschäftsräume an den Dorfläden. Rund 60.000 Euro Startkapital konnten durch die Bürger durch die Zeichnung von Anteilsscheinen gesammelt werden: Insgesamt konnten 423 Geschäftsanteile à 125 Euro verkauft werden, womit jeder zweite Amerdingener mit im Boot ist. Die weiteren Anschaffungen und Kosten für die Erweiterung konnte der Dorfladen bereits selbst tätigen. Heute verfügt der Laden über etwa 140 m² Verkaufsfläche und es wird über eine erneute Erweiterung nachgedacht. Der Dorfladen ist zudem ein Laden für alle Generationen: dafür sprechen der bewusst gewählte Standort neben Schule und Kindergarten und der kostenlose Bustransfer insbesondere für die älteren Bürger der umliegenden Gemeinden.

Das Konzept, einen Dorfladen durch die Gemeinde zu bauen und an eine Genossenschaft zu vermieten, ist in Amerdingen also voll aufgegangen und ist damit ein hervorragendes Beispiel für den Aufbau und Betrieb eines Dorfladens in strukturschwachen Regionen. Weitere Informationen finden Sie [hier](#) im Infoportal LAND und [hier](#) auf der Internetseite des Dorfladens.

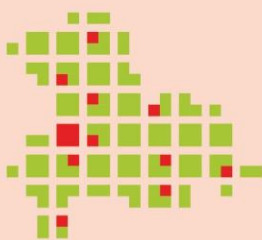
Der Dorfmarkt Simonshofen

Simonshofen liegt im Landkreis Nürnberger Land und ist seit 1973 Ortsteil der Stadt Lauf a. d. Pegnitz. Jahrelang hatten die knapp 700 Einwohner Simonshofens keine Einkaufsmöglichkeit vor Ort, weswegen sich die Bürger für die Einrichtung eines Dorfladens aussprachen. In einem Arbeitskreis wurden die Idee weiter ausgearbeitet und im Juli 2008 die Genossenschaft „Dorfmarkt Simonshofen e.G.“ gegründet. Nach Durchführung der nötigen Baumaßnahmen konnte der Markt im April 2010 eröffnet werden. Die Gründung des Dorfmarktes Simonshofen als Genossenschaft wurde mit Bedacht gewählt und stärkte die persönliche Identifikation der Bürger mit ihrem Dorfladen.



Der Dorfmarkt Simonshofen gilt als echtes Vorzeigemodell. Ein entscheidender Faktor dafür ist der große persönliche Einsatz der Beteiligten, die ständig neue Ideen einbringen, um dem Dorfmarkt weitere Impulse zu geben und seine Bekanntheit zu steigern. Dazu gehören neben speziellen Aktionen auch der sehr gelungene Internetauftritt (www.dorfmarkt-simonshofen.de) mit wöchentlichen Warenangeboten. Viele der im Dorfmarkt angebotenen Lebensmittel stammen von regionalen Erzeugern und machen etwa 60% des Umsatzes aus. Neben Lebensmitteln befinden sich auch Briefmarken oder Haushalts- und Schulartikel im Sortiment. Weitere Dienstleistungen, wie eine DHL Annahmestelle oder eine Lotto-Filiale komplettieren das Angebot und eine Sitzecke lädt zum Verweilen ein. Das gesamte Dorfladenteam besticht durch seine Freundlichkeit und Kompetenz und schafft somit Kundenbindung.

In Simonshofen ist der Zusammenhalt durch den Aufbau des Dorfmarktes spürbar gewachsen und die Distanz zwischen Einheimischen und Zugezogenen konnte abgebaut werden. Der Dorfmarkt entwickelte sich zudem als Ort des Miteinanders und der Kommunikation. Weitere Informationen zum Dorfmarkt Simonshofen finden Sie [hier](#) im Infoportal LAND.



Region **ROTHENBURG** ob der Tauber

gefördert durch:



Ländliche Entwicklung

IMPRESSUM:

Umsetzungsbegleitung Region ROTHENBURG ob der Tauber:

c/o neuland+ GmbH & Co KG - Regionalbüro Hohenlohe Franken, Hannes Bürckmann und Linda Kemmler, Rathaus Gepsattel, Schulstraße 10, 91607 Gepsattel, www.regionrothenburg.de

Bildquellen: S. 3 Wolfgang Gröll/ http://dorfladen-netzwerk.de/wp-content/uploads/2010/01/Wolfgang-Gr%C3%B6ll_1_500.jpg S. 4: Dorfmarkt Simonshofen e.G. (<http://www.dorfmarkt-simonshofen.de/>),

