

„Wer weiter denkt, kauft näher ein“

Dorfladen Großes Interesse der Bevölkerung in Waal an Vortrag zum Thema „Nahversorgung“

VON FRANZ BARTA

Waal Proppenvoll war der Saal des Gasthauses Post beim Vortrag von Wolfgang Gröll zum Thema „Tante Emma is back“. Dies zeigte, dass das Thema „Dorfladen“ der Bevölkerung doch sehr unter den Nägeln brennt. „Schön, dass Sie da sind“, freute sich Bürgermeister Alois Porzelius über das Interesse an der Verbesserung der Nahversorgung in der Marktgemeinde. Und der Referent vom Bayerischen Dorfladen-Netzwerk verdeutlichte den Waalern: „Wer weiter denkt, kauft näher ein.“

Einige Gemeinderäte hatten sich im Vorfeld zusammengetan und mit Bürgermeister Porzelius einen Vortrag Grölls in Thierhaupten (Kreis Augsburg) besucht. Für das Dorfladen-Netzwerk hat er bisher die Gründung von 200 Dorfläden betreut. Dies löste bei den Kommunal-

politikern eine solche Begeisterung aus, dass sie ihn gleich nach Waal eingeladen hatten.

Gröll selbst beschäftigt sich gut zwanzig Jahre mit dem Thema Nahversorgung. Dabei habe sich herausgestellt, dass die erfolgreichsten Dorfläden jene sind, die von den Bürgern selbst geführt werden. Konzepte, die man kopieren könne, gibt es seiner Meinung nach nicht. Diese müssten vielmehr vor Ort zusammen mit der Bevölkerung erarbeitet werden und sich an der jeweiligen Struktur orientieren.

Anhand von Bildern zeigte Gröll die qualitative Entwicklung des Lebensmittel Einzelhandels auf, dazu gehören auch Geschmacksvielfalt, Abwechslung und Unterhaltung, sowie Qualitätsprodukte und steigender Serviceanspruch. So haben sich neue Gewohnheiten entwickelt wie etwa Kaffeecken, die zum gemeinsamen Kaffeetrinken einladen.

Etwa fünfundsiebzehn Prozent des gesamten Lebensmittelumsatzes schöpfen laut Gröll die zehn größten Unternehmen der Branche ab. Die Abschöpfungsquote der Dorfläden liege bei zehn bis fünfzehn Prozent. Man müsse auch damit rechnen, dass nicht alle Leute alles in Dorfläden kaufen.



Wolfgang Gröll

Beispiele aus der Region machten deutlich, dass die Hauptursache für Schließungen kleinerer Geschäfte zumeist eine Generationenfrage sei. In den vergangenen zwanzig Jahren seien viele Dorfläden gegründet worden, Schließungen habe es dagegen nur sechs gegeben. Oberstes Ziel der Dorfläden sei nicht die Gewinnmaximierung, wichtig sei vielmehr der

achtsame Umgang mit den regionalen Ressourcen und die Einbindung aller Bürger vor Ort.

Hoher Anteil an Stammkunden ist ein Vorteil

Als günstige Standorte gelten Ortschaften von 300 bis 1000 Einwohnern. Wünschenswert sei eine zentrale Lage mit ausreichenden Parkplätzen, aber auch eine Randlage sei möglich. Von Vorteil sei ein hoher Anteil von Stammkunden und nicht-mobilen Personen. In der Regel würden vor allem ältere Kunden den Einkauf in der Region schätzen.

Ein erfolgreiches kleinflächiges Lebensmittelgeschäft sollte eine Verkaufsfläche von 100 bis 400 Quadratmetern sowie bis zu 70 Quadratmeter Nebenfläche haben und eine gute Anlieferung ermöglichen. Ein Schwerpunkt des Angebots sollte bei einem hohen Frischeanteil liegen. Betrieben würden Dorfläden

nach Art einer Genossenschaft mit einem Einstiegspreis zwischen 150 und 300 Euro je nach Mitgliederzahl, so Gröll. Die Gesellschafter haften dabei nur begrenzt mit ihren Einlagen, darüber hinausgehende Haftungen würden ausgeschlossen.

Ein großer Vorteil beim Einkauf im Ort sei die Einsparung von Zeit und Sprit nach dem Motto: Kurze Fahrt – Zeit und Geld gespart. Die Investitionskosten für einen Dorfladen würden sich auf etwa 90000 Euro belaufen.

In der anschließenden Diskussion wurden gleich Listen verteilt, in die sich Interessenten eintragen und ihre Unterstützung kundtun konnten. Die zeitliche Umsetzung liege bei zweieinhalb bis viereinhalb Jahren, die Begleitung des Projekts sei vorgesehen, bis es schwarze Zahlen gibt, so Gröll. Der erste Schritt in Waal soll nun die Gründung eines Arbeitskreises sein.