

NIEDERSCHRIFT

Gremium	Ortsbeirat Nordheim
Sitzungsnummer	1 / 2019
Sitzungsdatum	20.03.2019
Sitzungsbeginn	19:00 Uhr
Sitzungsende	20:10 Uhr
Sitzungsort	Sitzungssaal

Teilnehmerliste

Für den Ortsbeirat:

Herr Gerhard Rothenhäuser
 Frau Renate Weissbrodt
 Herr Klaus Engelhardt
 Herr Andreas Heinrich
 Herr Holger Roth
 Herr Thilo Stumpf

Entschuldigt

Frau Kirsten Täffner

Fraktionsvorsitzende:

Herr Hans Michael Platz

Gemeindevorstand:

Herr Felix Kusicka
 Frau Barbara Daunke

Verwaltung:

Schriftführer:

Herr Thomas Wilhelm

Presse: 1

Zuhörer: 10

Tagesordnung

Öffentlicher Teil

TOP	DS-Nr.	Titel
1		Mitteilungen und Anfragen
2	VL-19/2019	Antrag der Ortsvorsteherin, Frau OV Renate Weissbrodt hier: Unterstützung bei der Schaffung eines Dorfladens
3		Verschiedenes

Niederschrift

TOP	DS-Nr.	Titel
1		Mitteilungen und Anfragen

Bürgermeister Kusicka teilte mit, dass auf dem Friedhof Wasser und Strom für die Bewässerung verlegt wurde. Außerdem teilte er mit, dass die Bepflanzung am Standort des Baumgrabes getauscht werden soll und ein weiteres Baumgrab geplant ist.

2	VL-19/2019	Antrag der Ortsvorsteherin, Frau OV Renate Weissbrodt hier: Unterstützung bei der Schaffung eines Dorfladens
---	------------	---

Bemerkungen:

Die Ortsvorsteherin erläuterte ihren Antrag für einen Dorfladen in Nordheim. Und informierte, dass die Familie Biebesheimer ihr Sortiment bereits erweitert hat.

Bgm. Kusicka merkte an, dass die ersten Prüfungen angelaufen sind. Er stellt auch klar, dass die Familie Biebesheimer mit den Modalitäten einverstanden sein muss, da sie auch den Antrag stellen müssen.

Herr Biebesheimer erläuterte die bisherigen Erweiterungen des Sortiments. Er wies darauf hin, dass man derzeit „austestet“ welche Artikel gekauft werden und welche nicht. Er merkte ebenfalls an, dass die Räumlichkeiten beengt sind.

Die Ortsvorsteherin bedankte sich für das erweiterte Sortiment.

Die Ortsvorsteherin und die Beig. Daunke stellten klar, dass die Familie Biebesheimer mit dem Rathaus klären muss, was überhaupt möglich ist bzw. was getan werden muss.

Herr Biebesheimer betonte, dass sie mit den Angeboten der Supermärkte nicht mithalten können.

Der Bürgermeister zitierte einige Broschüren zum Thema Dorfläden. (liegen der Niederschrift bei), weiter führte er aus, dass das Vorhaben nur funktionieren kann, wenn das Konzept von der Allgemeinheit akzeptiert wird. Eventuell könnte man Ideen bei einem Workshop sammeln.

OB Engelhardt schlug vor die Waren vorzubestellen und dann zu bestimmten Zeiten in einem Laden abzuholen.

Herr Biebesheimer merkte an, dass es bereits möglich ist, Fleisch vorzubestellen.

Frau Beig. Daunke merkte an, dass das Risiko für die Familie Biebesheimer minimiert werden muss.

OB Stumpf schlug vor, die Nordheimer mit einzubeziehen.

Zum Abschluss der Diskussion schlug Bgm. Kusicka vor, in einem Gespräch vor Ort die einzelnen Möglichkeiten zu erörtern.

3		Verschiedenes
---	--	---------------

Die Ortsvorsteherin trug vor, dass vor dem Anwesen Wormser Straße 41 die Abwasserrinne am Fahrbahnrand abgesackt sei. Durchfahrende Fahrzeuge spritzen Schmutzwasser gegen die Hausfront. Außerdem fehlen die Straßenspiegel gegenüber der Einmündung Steinstraße für beide Richtungen. Weiter fragte Sie nach, wann die bereits besprochenen Straßenschilder z.B. Richtungshinweis „Zum Rhein“ angebracht werden.

1. Sitzung des Ortsbeirates Nordheim

Bgm. Kusicka teilte mit, dass die Straßenspiegel nach Beendigung der Baumaßnahme erneuert werden. Das Thema Beschilderung werde im Verkehrsbeirat beraten.

OV Weissbrodt fragte nach, ob es möglich sei ein Gelände für Hunde (eventuell neben altem Wasserwerk) zur Verfügung zu stellen. Die landwirtschaftlichen Wege seien voll mit Hundekot.

Bgm. Kusicka erwiderte, dass die Kontrollen durch die Aufstockung des Ordnungsamtspersonals verstärkt werden. Ein Gelände könne man nur zur Verfügung stellen, wenn die Finanzierung gesichert ist.

OV Weissbrodt merkte an, dass Kandelgraben ab der Brücke auch vertieft werden sollte

Die Ortsvorsteherin teilte mit, dass man im Internet zum Thema Nahverkehrsplan abstimmen kann. Informationen seien an verschiedenen Stellen ausgehängt worden.

Bgm. Kusicka bezweifelte, dass die Strecke Nordheim – Worms wieder aufleben wird. Hierzu waren es einfach zu wenige Fahrgäste. Die Verwaltung wird auf der Internetseite einen Hinweis zur Abstimmung machen.

Aufgrund einer Anfrage aus dem Zuschauerraum erläuterte der Bürgermeister das Thema Ärztehaus. Seit 2014 ist das Thema immer wieder aktuell und wird beraten.

GV Platz merkte an, dass die Gemeinde 50.000 Euro Förderung im Haushalt zur Verfügung gestellt hatte. Leider erfolglos, da trotzdem bisher kein Arzt bereit war eine Praxis in Biblis zu eröffnen.

Bgm. Kusicka erklärte, dass ein Betreibermodell gefunden werden muss. Dr. Porikis ist am Rande der Möglichkeiten angekommen.

OB Engelhardt merkte an, dass ausgebildete Ärzte lieber Facharzt und nicht allgemein Mediziner werden.

Bgm. Kusicka erläuterte weiter, dass durch das Projekt Stadtumbau und EFRE eine Refinanzierung von bis zu 85% möglich ist.

Auf Anfrage einer Zuschauerin zum Thema Bauhof entgegnete der Bürgermeister, dass der Bauhof in Biblis bleibt. Die KMB (Kommunalwirtschaft Mittlere Bergstraße) deckt nur Großmaßnahmen ab.

OB Engelhardt fragte an, warum „schnelles Internet“ in Biblis nur mit EWR möglich wäre.

Bgm. Kusicka teilte hierzu mit, dass das EWR das Leitungsnetz ausgebaut hat. Andere Provider könnten die Leitungen anmieten, tun dies aber wohl nicht.

Weissbrodt
Ortsvorsteherin

(Schriftführer)

Der Dorfladen kehrt zurück - Als Supermarkt der Zukunft

Mi, 20.02.2019

von [Christian Erhardt](#)

Rein theoretisch können wir heute "nur" über einen kleinen, aber erfolgreichen Dorfladen in Sachsen-Anhalt berichten. Er läuft wirtschaftlich - im Gegensatz zu vielen anderen Projekten - gut. Aber er ist weit mehr als die Anlaufstelle einiger Dorfbewohner. Er ist nicht weniger als die große Hoffnung mindestens der Politiker in Sachsen-Anhalt. Ein Projekt macht Schule!

Der Tante-Emma Laden soll in Kürze sein Comeback erleben. Zumindest in Sachsen-Anhalt. Dort ist ein zukunftsweisendes Projekt gestartet, das auch für viele andere Regionen in Deutschland extrem spannend ist.

Doch beginnen wir ganz vorne, in einem kleinen 800 Seelen Dorf Namens Deersheim, ein Ortsteil fünf Kilometer von der eigentlichen Stadt Osterwieck entfernt im Harz. Im Jahr 2012 schloss auch hier die letzte Einkaufsmöglichkeit. Wie häufig gründeten zahlreiche Dorfbewohner (es waren sage und schreibe 120 Menschen) aus einer Bürgerinitiative heraus eine Genossenschaft. Im Jahr 2016 errichteten sie einen Dorfladen. Inzwischen hat er zahlreiche Preise gewonnen, etwa im Jahr 2016 als Leuchtturmprojekt der Deutschen Nachhaltigkeitsstrategie, im Jahr darauf den Demografiepreis des Landes Sachsen-Anhalt.



Das Dorf Deersheim (Luftaufnahme) ©Wolkenkratzer - eigenes Werk

Das besondere am Dorfladen ist die Idee

Der Dorfladen hat funktioniert, inzwischen sind in dem ehemaligen Kuhstall ein kleiner Imbiss und ein Café untergebracht. Der Dorfladen wird immer mehr zum Treffpunkt des Ortes.

Der Dorfladen in Deersheim gilt der Politik im Land nun als Vorbild für ein großangelegtes und mit vielen Fördergeldern hinterlegtes Projekt. Im ganzen Land sollen nämlich solche Dorfläden entstehen. Mit Hilfe digitaler Technik. Allein in diesem Jahr fließen bereits 300.000 Euro in die Vorbereitungen. Das Projekt nennt sich "DigiShop Harz" und ist an der Hochschule Harz angesiedelt. Entstehen soll der personalfreie Dorfladen, der sich durch moderne Technik selbst trägt. Die Uni untersucht aktuell mit dem Geld, welche technischen Voraussetzungen es braucht, damit das klappt - ein Dorfladen, der rund um die Uhr geöffnet hat, bei dem es trotzdem eine Kontrolle gibt, ob etwa Jugendliche Alkohol kaufen wollen und der auch und insbesondere für ältere Menschen problemlos handhabbar ist.



Tante Emma 2.0

Versorgung im ländlichen Raum - neben Dorfläden sollten Kommunen vor allem technische Innovationen nutzen, meint Christian Erhardt-Maciejewski.

MEHR

Hier liegt bisher das Problem der Dorfläden

Leider sind die Fixkosten trotz häufig enormen ehrenamtlichen Engagements zu hoch, viele Modelle rechnen sich langfristig nicht. Eine Studie der Landwirtschaftskammer NRW hat folgende Rechnung aufgemacht: In einem Dorf mit 1500 Einwohnern müssen 100 Prozent der Haushalte mitmachen und mindestens 20 Prozent ihres gesamten monatlichen Einkaufs in dem Dorfladen machen, damit die Fixkosten wie Personal, Buchführung und Miete eingespielt werden. Macht nur jeder zweite Haushalt mit, sind es schon 40 Prozent des durchschnittlichen Geldes, den ein Haushalt für Lebensmittel ausgibt.

In Sachsen-Anhalt ist die Idee daher, dass Personal nur tagsüber etwa für das Auffüllen der Lager und ähnliches gebraucht wird. Die Universität selbst beschreibt ihre Vision und ihre Technik wie folgt:

Will jemand einen Einkauf während der personalfreien Zeit tätigen, erhält er über eine personalisierte Chipkarte (ggf. mit PIN) Zutritt zu den Verkaufsräumen. Mit dieser Chipkarte ist ein Einkauf auch zu Zeiten möglich, zu denen selbst große Discountmärkte geschlossen haben, d.h. sogar nach Mitternacht oder an Feiertagen – wodurch der Markt auch für mobile Anwohner interessant wird, denen zu einer ungünstigen Zeit einfällt, dass sie eigentlich noch schnell eine Besorgung tätigen müssten.

Sobald alle benötigten Waren im Einkaufswagen oder Einkaufskorb liegen, steuert die Kundin entweder die Selbstbedienungskasse (mit Barcode-Scanner wie aus den meisten Supermärkten bekannt) oder vielleicht sogar eine RFID-Checkout-Area an, in der alle mit einem RFID-Chip versehenen Waren ohne einen zusätzlichen Scanvorgang automatisch beim Verlassen ausgebucht werden. Die Bezahlung könnte etwa per VISA-Karte, über eine Geldkarte oder über eine Einzugsermächtigung erfolgen, die an die personalisierte Chipkarte der jeweiligen Kundin gebunden ist. Eine unaufdringliche aber wahrnehmbare Videoüberwachung sowie das Bewusstsein, über die Chipkarte persönlich identifizierbar (und damit bei Fehlverhalten auch aus dem Geschäft ausschließbar) zu sein, fördern ein sozialverträgliches Verhalten und verringern Verluste durch Diebstahl. Ein attraktives Warenangebot mit mindestens 1.000 Artikeln und ergänzt durch gut sichtbare Angebote aus heimischer Produktion stellt sicher, dass der „Dorfladen 2.0“ mehr bietet, als nur ein „abgespecktes Sortiment für Senioren“.



Tante Emma und das Outlet Center

Einzelhandel versus Outlet Center – gibt es eine Lösung, die für alle Vorteile bringt?

[MEHR](#)

Dorfladen: Zukunftsmusik? NEIN, das gibt es schon...

In Schweden gibt es ähnliche Projekte schon seit einigen Jahren. Den Anfang machte ([KOMMUNAL berichtete](#)) im Jahr 2016 ein IT-Spezialist in Vilken, einem 4200 Seelen Dorf. Ein junger Vater hat hier aus der Not eine Tugend gemacht. Der IT-Fachmann zerbrach das Brei-Glas seiner kleinen Tochter und musste mit dem hungrigen Kleinkind 30 Minuten bis zum nächsten Supermarkt fahren, um neuen Babybrei zu besorgen. Der örtliche Supermarkt hatte schon vor längerem

geschlossen, weil die Fixkosten zu hoch waren. Mithilfe von Technik wollte der IT-Fachmann das Problem lösen. Denn Personal konnte sich der 39-jährige nicht leisten, wohl aber die Investition in kreative Technik. Vor kurzem eröffnete er den wohl weltweit ersten Supermarkt ganz ohne Kassierer oder Verkäufer. Zugang bekommen die Kunden über eine von ihm programmierte Smartphone-App mit Fingerabdruck-Sensor. Käse, Toilettenpapier, Wurst und Milch – alles Wichtige gibt es in dem 50 Quadratmeter großen Supermarkt. Ladenöffnungszeiten sind auch kein Thema, der Shop hat faktisch 24 Stunden am Tag geöffnet. Schlange stehen an der Supermarktkasse gibt es auch nicht – das Smartphone ist zugleich die Kasse.

Das Projekt in Sachsen-Anhalt wird von der EU gefördert

In Sachsen-Anhalt dürfte diese Technik noch weiter professionalisiert werden. Denn für das Projekt stehen Fördermittel der EU bereit. Auf der Homepage des Landes heißt es: "Dieses Projekt wird unter der ZD-Nummer 158853700039 im Rahmen des Entwicklungsprogramms für den ländlichen Raum des Landes Sachsen-Anhalt 2014 - 2020 (EPLR) gemäß der Maßnahme "Unterstützung für die lokale Entwicklung LEADER (CLLD)" und im Schwerpunktbereich "Förderung der lokalen Entwicklung in ländlichen Gebieten" aus Mitteln des Europäischen Landwirtschaftsfonds zur Entwicklung des ländlichen Raumes (ELER) und des Landes Sachsen-Anhalt gefördert."

Eines dürfte aber auch schon jetzt klar sein: Ohne schnelle Internetverbindungen, ohne klaren Datenschutz und Datensicherheit werden die potentiellen Anwender die Möglichkeiten nicht nutzen. Die Rahmenbedingungen müssen stimmen, dann ist der Markt der Möglichkeiten fast unbegrenzt. Wenn wir sie denn denken. KOMMUNAL wünscht dem Projekt jedenfalls den größtmöglichen Erfolg. Über die Fortschritte werden wir Sie [in unserem Newsletter KOMMUNE.HEUTE](#) regelmässig auf dem Laufenden halten!

Das Dorf der Zukunft

Mi, 06.03.2019

von [Christian Erhardt](#)

Wissenschaftler des Leibnitz-Instituts schreiben die ländlichen Räume ab – sie hätten keine Zukunft. Diese Einstellung gefährdet Demokratie und Wohlstand, meint Christian Erhardt. Und zeigt auf: Die Zukunft des Landlebens hat gerade erst begonnen!

Fördergelder sollen nach Meinung des Leibnitz Instituts für Wirtschaftsforschung in Halle künftig auf Ballungszentren konzentriert werden. Was um Himmels Willen hat die Verfasser bei der Veröffentlichung dieses Gutachtens nur geritten? Der gesunde Menschenverstand kann es nicht gewesen sein. Denn die Aussage würde in der Realität bedeuten, Bundesländer wie Mecklenburg-Vorpommern mit seinen prosperierenden Ostsee-Gemeinden völlig von der Wirtschaftsförderung abzukoppeln. Das Gutachten erinnert stark an die Diskussion um das schnelle Internet 5G. Aus rein betriebswirtschaftlichen Gründen macht die Versorgung „an jeder Milchkanne“, wie es eine Ministerin abwertend formulierte, natürlich keinen Sinn. Doch Lebensqualität ist mehr als die Summe des Bruttoinlandsprodukts. Wer etwa autonomes Fahren ermöglichen will, braucht flächendeckend – ja, an jeder Milchkanne – 5G. Die Ballungszentren können also nicht ohne die ländlichen Räume und umgekehrt.

Das Dorf hat keine fähigen Arbeitskräfte - so eine Ignoranz!

Noch mehr geärgert hat mich beim Leibnitz-Institut nur die Aussage in dem Gutachten, Firmen würden sich in ländlichen Gebieten nicht ansiedeln, weil dort die nötigen Arbeitskräfte fehlen würden. Diese Aussage ist an Ignoranz kaum zu überbieten. Nahezu alle sogenannten „Hidden Champions“, also die geheimen Weltmarktführer in ihren Bereichen, sitzen in kleinen Orten. ACO Severin stellt im 10.000 Einwohner Dorf Bübelsdorf die erfolgreichsten Entwässerungssysteme der Welt mit einem Umsatz von über 700 Millionen Euro im Jahr her, der Weltmarktführer in Sachen Fruchtgummis, Amapharm hat seinen Sitz in einer 5300 Einwohner-Gemeinde und beschäftigt 170 Mitarbeiter, auch Adidas mit Sitz in der 23.000 Einwohner-Stadt Herzogenaurach zeugt davon.

Fakt ist aber auch: Bei Wirtschaftsförderprogrammen werden gerne alle Kommunen „über einen Kamm geschert“. Jede Gemeinde hat aber ihre ganz eigenen Stärken und Eigenschaften. Deshalb lassen sich Förderprogramme nicht „von oben herab“ verordnen, sondern müssen individuell vor Ort angepasst und entschieden werden. Mehr Entscheidungskompetenz für die Städte und Gemeinden würde hier weiterhelfen.

Wenn die Rahmenbedingungen stimmen, dann ist der Markt der Möglichkeiten fast unbegrenzt. Wenn wir die Möglichkeiten denn endlich denken!

Dorf gestalten, statt Dorf abschreiben - zukunftsweisende Projekte

Wegweisend erscheint mir daher ein Beispiel der Hochschule Harz, genau wie das Leibnitz-Institut in Sachsen-Anhalt ansässig. Sie konzipieren gerade den Dorfladen von morgen. Hintergrund: Viele Dörfer haben keinen Supermarkt mehr, Dorfladen-Initiativen sind nicht immer erfolgreich, weil Fixkosten wie Personal, Buchführung und Miete zu hoch sind. Die Universität untersucht aktuell mit Fördergeldern, welche moderne Technik es braucht, damit sich ein personalfreier Dorfladen selbst trägt. Ein Dorfladen, der rund um die Uhr geöffnet hat, bei dem es trotzdem eine Kontrolle gibt, ob etwa Jugendliche Alkohol kaufen wollen und der auch insbesondere für ältere Menschen problemlos handhabbar ist. ([KOMMUNAL BERICHTETE](#)) Die Technik dazu wird gerade erprobt: Eine personalisierte Chipkarte gewährt Zutritt zu den Verkaufsräumen. Mit der Karte ist der Einkauf auch dann möglich, wenn große Discountmärkte geschlossen haben. Liegen die benötigten Waren im Einkaufswagen, steuert der Kunde den Ausgang an. Dort werden per RFID-Checkout-Area alle Waren ohne einen zusätzlichen Scanvorgang automatisch beim Verlassen ausgebucht. Die Bezahlung erfolgt bargeldlos über eine auf der Chipkarte hinterlegte Bankverbindung. Das ganze wird videoüberwacht und ergänzt um regionale Produkte kann dann mit dem Angebot der großen Ketten problemlos mithalten. Asiens Shopping Center sind sogar schon einen Schritt weiter: Dort wird der Kunde dann am Eingang persönlich begrüßt, seine Vorlieben sind den Rechnern bekannt und er kann gezielt sachkundig durch die Regale geführt werden.

Das Dorfleben der Zukunft - wir müssen es nur wollen!

Während die Lösungsansätze des Leibnitz-Instituts das Gefühl vieler Menschen, „abgehängt“ zu sein noch verstärken würde, schafft die Hochschule Harz die Voraussetzungen für das Dorfleben der Zukunft. Und diese Zukunft hat gerade erst begonnen. Denn der digitale Wandel schafft enorme Chancen für ländliche Regionen. Übrigens auch für neue Arbeitsplätze, die sich heute vielleicht noch nicht lohnen. Kosten für „Mittelsmänner“ etwa beim E-Commerce fallen weg. Einzige Voraussetzung sind schnelle Leitungen für JEDES Dorf in Deutschland. Wenn die Rahmenbedingungen stimmen, dann ist der Markt der Möglichkeiten, um im Bild zu bleiben, fast unbegrenzt. Wenn wir die Möglichkeiten denn endlich denken!

Tante Emma 2.0

Do, 07.04.2016

von [Christian Erhardt](#)

In vielen kleinen Kommunen gibt es keinen Supermarkt mehr. Dorfläden sollen die Versorgung aufrecht erhalten. Das reicht nicht, wir brauchen vor allem mehr Innovationen vor Ort, meint Christian Erhardt-Maciejewski.

Viken ist ein 4200 Seelen-Dorf in Schweden. Ein junger Vater hat hier aus der Not eine Tugend gemacht. Der IT-Fachmann zerbrach das Brei-Glas seiner kleinen Tochter und musste mit dem hungrigen Kleinkind 30 Minuten bis zum nächsten Supermarkt fahren, um neuen Babybrei zu besorgen. Der örtliche Supermarkt hatte schon vor längerem geschlossen, weil die Fixkosten zu hoch waren. Mithilfe von Technik wollte der IT-Fachmann das Problem lösen. Denn Personal konnte sich der 39-jährige nicht leisten, wohl aber die Investition in kreative Technik. Vor kurzem eröffnete er den wohl weltweit ersten Supermarkt ganz ohne Kassierer oder Verkäufer. Zugang bekommen die Kunden über eine von ihm programmierte Smartphone-App, in Kürze will er auf einen Fingerabdruck-Sensor umsteigen, um vor allem älteren Menschen den Zugang zu erleichtern. Käse, Toilettenpapier, Wurst und Milch – alles Wichtige gibt es in dem 50 Quadratmeter großen Supermarkt. Ladenöffnungszeiten sind auch kein Thema, der Shop hat faktisch 24 Stunden am Tag geöffnet. Schlange stehen an der Supermarktkasse gibt es auch nicht – das Smartphone ist zugleich die Kasse.



So stellen sich die großen Handelsketten die Einkaufswagen der Zukunft vor - noch sind diese jedoch sehr teuer. Quelle: Werbebild WiiGo

Die Technik für Selbstbedienungskassen ist auch in Deutschland lange vorhanden. Ebenso stellt der Handel gerade auf die digitale Anzeige von Preisschildern um. Darauf können dann – abrufbar per Smartphone etwa über einen QR-Code – auch gleich alle Allergene des Produkts angezeigt werden oder sonstige Zusatzinformationen bis hin zu Rezepten gegeben werden. Das Nachbestellen von Toilettenpapier kann technisch automatisch erfolgen, sobald ein bestimmter Bestand erreicht ist. Technik, die durch den Einsatz in großen Supermärkten langfristig erschwinglicher wird und viel Arbeit und Personal auch in kleinen Märkten auf dem Land sparen kann.

In kleinen Dörfern in Deutschland geht der Trend zur Zeit jedoch in eine andere Richtung. Es ist zwar schön mit anzusehen, dass sich landauf landab Dorfläden als Gemeinschaftsprojekte bilden. Doch leider sind hier die Fixkosten trotz häufig enormen ehrenamtlichen Engagements zu hoch, viele Modelle rechnen sich langfristig nicht. Eine Studie der Landwirtschaftskammer NRW hat folgende Rechnung aufgemacht: In einem Dorf mit 1500 Einwohnern müssen 100 Prozent der Haushalte mitmachen und mindestens 20 Prozent ihres gesamten monatlichen Einkaufs in dem Dorfladen machen, damit die Fixkosten wie Personal, Buchführung und Miete eingespielt werden. Macht nur jeder zweite Haushalt mit, sind es schon 40 Prozent des durchschnittlichen Geldes, den ein Haushalt für Lebensmittel ausgibt.



Supermärkte werden multimedial

Neue technische Möglichkeiten können helfen, aus dem oft unrentablen Dorfladen doch wieder ein Geschäftsmodell zu machen, wie das Beispiel aus Schweden zeigt. Doch vorhandene Technik allein wird nicht ausreichen. Es wird auf die Verantwortlichen in den Kommunen ankommen, solche Modelle zu unterstützen. Was spricht etwa dagegen, dass eine Kommune im Rahmen ihrer Wirtschaftsförderung eine eigene App anbietet, die etwa Verbrauchern alle Lebensmittel Angebote aus der Region aufzeigt. Die Online-Plattform „Taste of

Heimat" etwa macht Appetit auf Obst und Gemüse von Bauern aus der Region. Welche Produkte gibt es vor Ort, welche Möglichkeiten etwa für Online-Bestellungen von regionalem Obst und Gemüse sind vorhanden? So sorgt das Netz auch für Transparenz. Und ich bin mir sicher: Vor Ort gibt es viele weitere Ideen, wir müssen die Möglichkeiten nur neu denken. Zusätzlich müssen die Verantwortlichen vor Ort Druck auf die Landes- und Bundespolitik ausüben. Denn ohne schnelle Internetverbindungen, ohne klaren Datenschutz und Datensicherheit werden die potentiellen Anwender die Möglichkeiten nicht nutzen. Die Rahmenbedingungen müssen stimmen, dann ist der Markt der Möglichkeiten fast unbegrenzt. Wenn wir sie denn denken.

Dorfläden in Nordhessen



**Eine Untersuchung zur kleinflächigen Nahversorgung
im ländlichen Raum mit Informationen und Adressen für
Kommunen, Betreiber und interessierte Gründer.**

Inhalt

Dorfläden in Nordhessen	3
Situation der Dorfläden in Nordhessen und Marburg	5
Rechtsformen und Strukturen	8
Personalstruktur	9
Vertriebskonzepte	11
Angebot	11
Erfahrungen	15
Regionale Verteilung der untersuchten Dorfläden	17
Hintergrundinformationen	19
Vertriebskonzepte	19
Träger und Akteure für Integration und Beschäftigungsförderung	20
Fördermöglichkeiten	22
Überblick über die wichtigsten möglichen Rechtsformen für Dorfläden	23
Adressen und Ansprechpartner	24
Großhandel und Vertriebspartner	24
Kontakte für Integration und Beschäftigungsförderung	25
Ansprechpartner Fördermöglichkeiten Regionalentwicklung	26
Ansprechpartner Industrie- und Handelskammer Kassel-Marburg	27
Praxisbeispiele	
Bürgerladen Ippinghausen	4
„Unser Dorfladen“, Germerode	5
tegut... Lädchen für alles, Löhnbach	6
tegut... Lädchen für alles, Gieselwerder	8
Marktwert, Datterode	10
Dorfladen Wolfershausen	12
tegut... Lädchen für alles, Kleinenglis	14
EDEKA aktiv-markt Gregor Welker, Battenberg	16

Dorfläden in Nordhessen

Der Strukturwandel im Handel auf der einen und der demografische Wandel auf der anderen Seite, stellen den ländlichen Raum vor eine Herausforderung.

Der Trend zu immer größeren Flächen der Lebensmittelanbieter hat die Handelslandschaft verändert. Flächenverfügbarkeit und der Wunsch nach einer optimalen Erreichbarkeit für einen möglichst großen und motorisierten Kundenkreis haben die Supermärkte und Discoun-ter ihre Standorte an den Ortsrändern suchen lassen.

Gleichzeitig hat sich aber auch die Bevölkerungsstruktur gewandelt. Insgesamt werden die Menschen älter und weniger, der Anteil der Nicht-Erwerbstätigen und Hochbetagten steigt. Hinzu kommt im ländlichen Raum eine Abwanderung der jungen und arbeitenden Bevölkerung in die Städte und Ballungszentren. Gleichzeitig haben sich auch die Bedürfnisse der Kunden verändert. Die Menschen sind deutlich mobiler geworden und ihre Anforderungen an die Lebensmittelanbieter in Bezug auf Auswahl, Preis und Einkaufserlebnis haben zuge-nommen.

Für die kleinen Nahversorger in den Orts- und Stadtteilen des ländlichen Raumes aber auch für die Gemeinden selber ergibt sich daraus eine äußerst prekäre Situation. Die Einkäufe der im Ort verbliebenen älteren Bevölkerung und die kleinen Ergänzungseinkäufe derjenigen, die mobil sind und die Haupteinkäufe bei den großen Anbietern erledigen, reichen meistens nicht, um ein Lebensmittelgeschäft wirtschaftlich zu betreiben. Fällt das Angebot weg, fehlt dem Ort eine fußläufige Nahversorgung und Abwanderungstendenzen werden verstärkt. Auch wenn junge Familien ihre Einkäufe mehrheitlich bei den großflächigen Anbietern tätigen, ist die Ausstattung mit einem Nahversorger doch ein wichtiger Standortfaktor, wenn es um die Suche nach einem Baugrundstück oder einer Immobilie geht. Verliert die Gemeinde ihre Attraktivität als Wohnstandort, dann verringert sich das Potential an Arbeitskräften und wirkt sich so auch auf die Attraktivität der Gemeinde als Wirtschaftsstandort für Unternehmen aus. Mit der fehlenden Nahversorgung geht dem Ort auch ein sozialer Treffpunkt verloren, der für die Dorfgemeinschaft und das Zusammenleben gerade der älteren Bevölkerung wichtig ist. Die jungen Familien profitieren genauso von einer guten Sozialstruktur, die unkomplizierte Nachbarschaftshilfe ermöglicht.

Viele Gemeinden haben diesen Bedarf erkannt. Aus dieser Situation heraus sind in den letzten Jahren verstärkt Dorf- oder Nachbarschaftsläden entstanden, die versuchen, möglichst viele Funktionen zu vereinen. Neben der klassischen Nahversorgung mit Artikeln des täglichen Bedarfs werden zusätzliche Dienstleistungen angeboten und auch der Aspekt des sozialen Treffpunkts berücksichtigt. Die Varianten, wie ein Dorfladen zu realisieren ist, sind sehr unterschiedlich. Es gibt die Beteiligung von Gemeinden, Genossenschaften der Bürger, Dorfläden als Integrationsbetriebe für Menschen mit Behinderung oder zur Beschäftigungsförderung und eigenständige Kaufleute.

Die Publikation gibt einen Überblick über die Situation der Dorfläden in Nordhessen und Marburg, beschreibt die verschiedenen Möglichkeiten und stellt exemplarisch einige Märkte und deren Konzepte vor. Mit einer umfangreichen Adressensammlung im Anhang soll interessierten Gemeinden und Händlern eine Hilfestellung für die Gründung oder den Betrieb eines Nachbarschafts- oder Dorfladens an die Hand gegeben werden.

Bürgerladen Ippinghausen

Wolfhagen, Ippinghausen, ca. 1.150 Einwohner,
GbR seit 1994, 180 m² Verkaufsfläche, ca. 2.000 Artikel
Öffnungszeiten: Mo. bis Sa.: 7:30 Uhr - 12:00 Uhr,
Mo., Di., Do., Fr.: 15:00 Uhr - 18:00 Uhr

Auf Initiative des damaligen Ortsvorstehers und vieler aktiver Bürger wurde 1994 der Bürgerladen Ippinghausen in einer gemeindeeigenen Immobilie eröffnet. Zur Gründung schlossen sich 200 Bürger zu einer GbR zusammen mit einer Einlage von je 200 DM. Zudem erhielt der Laden eine Förderung aus dem Fonds für ländliche Entwicklung. Bei der Eröffnung wie auch im späteren Betrieb spielt das ehrenamtliche Engagement der Bürger eine große Rolle.

Die Waren im Bürgerladen werden über die Firma Gutkauf bezogen. Nachdem der letzte Bäcker im Ort geschlossen wurde, kamen auch Backwaren dazu. Als zusätzliche Dienstleistungen werden Agenturleistungen der örtlichen Banken, Briefmarken, ein Paketdienst und Lieferservice angeboten. In der Vorweihnachtszeit wird eine Adventstombola veranstaltet.

Der Dorfladen ist für die Dorfgemeinschaft von großer Bedeutung. Er unterstützt die örtlichen Vereine und ist vor allem für die ältere Bevölkerung nicht nur eine Versorgungsmöglichkeit sondern auch Kontakt- und Kommunikationsort.

Positiv für den Erfolg des Bürgerladens ist die Tatsache, dass der Laden mietfrei in einer Immobilie der Gemeinde untergebracht ist und wichtige Aufgaben wie die Buchhaltung ehrenamtlich übernommen werden. Als gutes Standbein neben dem reinen Verkauf hat sich auch der Service für Banken, insbesondere die Geldauszahlung etabliert.



Besondere Herausforderungen der letzten Jahre waren laut Norbert Schröder, Ortsvorsteher und Vorstand des Bürgerladens, der Vorstandswechsel 17 Jahre nach Eröffnung und die stetig steigenden Energiekosten. Für die Zukunft wünschen sich die Betreiber, den Bürgerladen weiterhin wirtschaftlich zu erhalten, noch attraktiver zu gestalten und auch die Bevölkerung mittleren Alters verstärkt als Kunden zu gewinnen.

Bürgerladen Ippinghausen
Am Mühlenbach 3, 34466 Wolfhagen-Ippinghausen
Telefon: 05692 6843

Vorstand:
Norbert Schröder, Ralf Bandurski,
Erich Lötzerich, Oliver Charles

Situation der Dorfläden in Nordhessen und Marburg

Die Industrie- und Handelskammer Kassel-Marburg hat im Herbst 2013 68 kleine Lebensmittelhändler, Nachbarschafts- und Dorfläden im ländlichen Raum angeschrieben. Ziel war es, einen Überblick über die Lage der Dorfläden in der Region zu bekommen. Dabei soll die Analyse nicht nur die aktuelle Situation darstellen sondern auch einen Überblick über mögliche Betreibermodelle, Vertriebskonzepte und Angebote geben. Zu den ausgewerteten Nahversorgern zählen sowohl „normale“ Lebensmittelhändler aber auch verschiedene Konzepte mit Bürgerbeteiligung und integrativen Angeboten. Allen gemein ist eine kleine Verkaufsfläche von meist unter 500 m², der Standort in einem Ort oder Ortsteil mit weniger als 3.500 Einwohnern und zusätzliche Angebote wie z. B. Post, Café-Ecke oder Lieferservice.

„Unser Dorfladen“, Germerode

Meißner, Germerode, ca. 900 Einwohner, selbstständiger Kaufmann seit 2012, 120 m² Verkaufsfläche, ca. 4.000 Artikel
Öffnungszeiten: Mo. und Sa.: 7:00 Uhr - 13:00 Uhr, Di. bis Fr.: 7:00 Uhr - 13:00 Uhr und 14:30 Uhr - 18:00 Uhr

Der Impuls für einen Nahversorger kam vom Dorfverein. Mit der Landbäckerei Bechthold-Stange konnte ein Unternehmen gefunden werden, das schon in zwei weiteren Orten Läden unter dem Titel „Unser Dorfladen“ betreibt.

Neben der eigenen Bäckereiware werden Handelswaren von der Edeka bezogen. Das Sortiment wird auf die jeweilige Ortschaft angepasst. Ergänzt wird das Angebot durch den Paketdienstleister Hermes und Bargeldabhebungen über die Kasse.



Der Laden hat sich vor allem für ältere Kunden zu einem Treff- und Kommunikationspunkt entwickelt. Das angeschlossene Café mit Terrasse wird gut angenommen.

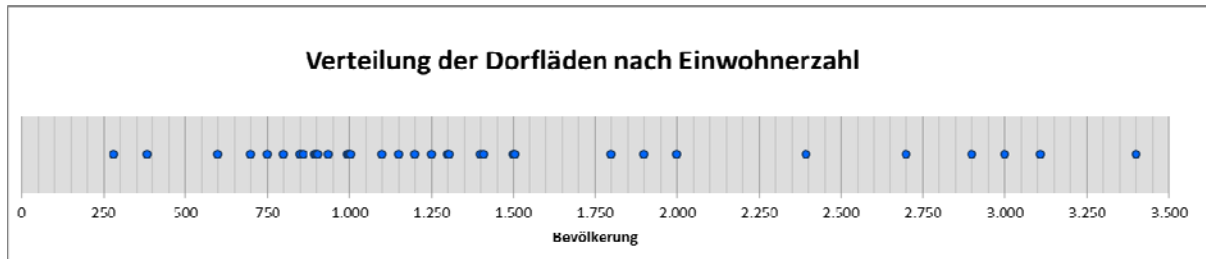
Beim Aufbau des Ladens engagierte sich der örtliche Dorfverein mit viel Eigenleistung. Über die Edeka konnte Herr Stange auf eine fundierte Beratung zurückgreifen.

In nächster Zeit soll eine energetische Optimierung des Gebäudekomplexes helfen, die Stromkosten zu senken. Gemeinsam mit der Dorfgemeinschaft möchte man den Dorfmittelpunkt weiter entwickeln.

„Unser Dorfladen“
Neuer Weg 2, 37290 Meißner-Germerode
Telefon: 05657 5372035

Ansprechpartner:
Martin Stange
Telefon: 05658 92092

Aus dem Bereich der IHK Kassel-Marburg konnten 36 kleine Nahversorger ausgewertet und verglichen werden. Die überwiegende Mehrheit der Geschäfte befindet sich in Orten oder Orts- /Stadtteilen mit 500 bis 1.500 Einwohnern. Standorte, die für normale Vollsortimenter oder Discounter aus heutiger Sicht nicht mehr interessant sind. Nur ein Geschäft befindet sich in einem Ort mit etwa 6.000 Einwohnern (nicht in der Tabelle dargestellt).



tegut... Lädchen für alles, Löhlbach

Haina, Löhlbach, ca. 1.400 Einwohner,
selbstständiger Kaufmann seit 2011,
200 m² Verkaufsfläche, ca. 3.800 Artikel
Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 8:00 Uhr - 19:00 Uhr,
Sa.: 7:00 Uhr - 13:00 Uhr

Nach der Schließung der örtlichen Grundschule wurde auf Initiative des Bürgermeisters Rudolf Backhaus eine sinnvolle Nachnutzung des Gebäudes gesucht. Neben 4 Wohneinheiten für betreutes Wohnen, einer physiotherapeutischen Praxis, Sparkassenfiliale und Bäckerei wurde auch ein kleiner Laden eingerichtet. Marco Oelling eröffnete dort als Existenzgründer und selbstständiger Kaufmann in Zusammenarbeit mit tegut... gute Lebensmittel GmbH & Co. KG das „tegut...Lädchen für alles“.



Der Laden hat sich seit der Eröffnung positiv entwickelt.

Forciert wurde die Entwicklung durch die Schließung der Schlecker-Filiale am Ort. Um 7 - 8% konnten die Umsatzerlöse 2013 im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Durch die Kooperation mit tegut... können die Ladeneinrichtung gemietet und die Waren auf Kommissionsbasis bezogen werden.

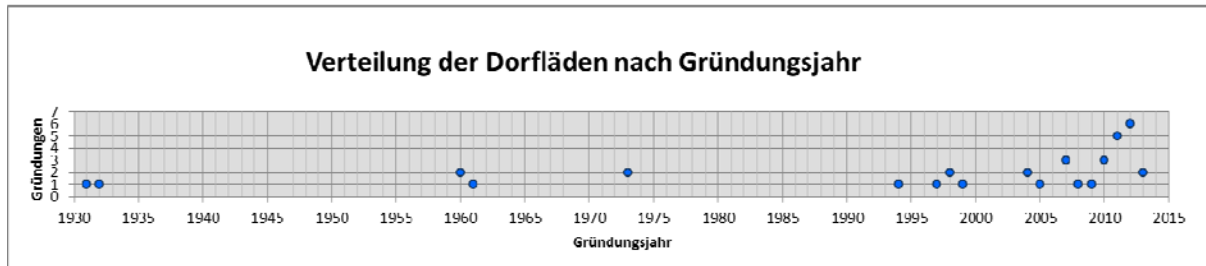
Der Laden ist zu einem echten Treffpunkt in der Dorfmitte geworden, der vor allem von den Älteren genutzt wird. Aber auch die Zahl der jungen Stammkunden wächst. Durchschnittlich kaufen die Kunden für etwa 10 Euro ein. Die örtlichen Vereine und das Seniorenheim werden mit Waren beliefert, ein Lieferservice für alle ist im Aufbau. Angeboten wird auch ein Cateringservice, der zukünftig weiter intensiviert und ausgebaut werden soll.

Der Umbau der alten Grundschule zum Nahversorgungszentrum wurde durch das EU-Programm LEADER plus gefördert.

tegut... Lädchen für alles
Raiffeisenstr. 2, 35114 Haina-Löhlbach
Telefon: 06455 7590200

Ansprechpartner:
Marco Oelling

Die Mehrzahl der Läden sind jedoch keine Relikte aus einer vergangenen Zeit. 80 % der untersuchten Geschäfte wurden innerhalb der letzten 20 Jahre gegründet oder übernommen, zwei Drittel innerhalb der letzten 10 Jahre. Dabei wurde immer die Gründung bzw. Übernahme des Ladens durch den aktuellen Betreiber betrachtet. Teilweise bestanden die Läden in anderer Form auch schon länger.



Möglicherweise ist das ein Indiz für den bestehenden Bedarf an fußläufiger Nahversorgung trotz immer größer werdender Angebote an den Ortsrändern und Hauptverkehrsstraßen. Nachdem viele kleine Läden in den Ortskernen mit der Ansiedlung großflächiger Angebote auf der grünen Wiese schließen mussten, wurden die Lücken in der Nahversorgung deutlich und die Orte bemühten sich um eine Schließung dieser Versorgungslücke. Die Fördermöglichkeiten im Rahmen der Dorferneuerung oder aus dem EU-Programm LEADER¹ unterstützen zum Teil die neuen Dorfläden.

¹ EU-Förderprogramm seit 1991 zur Verbesserung der Entwicklungspotentiale im ländlichen Raum durch Förderung modellhafter innovativer Aktionen.

tegut... Lädchen für alles, Gieselwerder

Oberweser, Gieselwerder, ca. 1.300 Einwohner,
Träger: Baunataler Dienstleistungsgesellschaft mbH,
seit 2011,
250 m² Verkaufsfläche, ca. 3.000 Artikel
Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 7:00 Uhr - 18:00 Uhr,
Sa.: 7:00 Uhr - 13:00 Uhr

Auf Initiative der Dorfgemeinschaft trat die Gemeinde 2011 an tegut... gute Lebensmittel GmbH & Co. KG mit dem Wunsch nach einem Dorfladen heran. Mit der Baunataler Dienstleistungsgesellschaft mbH, einer Tochter der Baunataler Diakonie Kassel, konnte ein passender Träger gefunden werden, der auch Menschen mit Behinderung eine Beschäftigungsmöglichkeit bietet.



Im Verkauf stehen durchschnittlich 1,5 festangestellte Mitarbeiter, ergänzt durch Integrationskräfte der Baunataler Diakonie. Die Waren werden nicht nur von tegut... sondern auch aus den betriebseigenen Werkstätten bezogen.



Neben dem Aspekt der Nahversorgung übernimmt der Dorfladen auch eine wichtige Funktion für die Dorfgemeinschaft und die Gesellschaft. Das „Lädchen“ ist Treffpunkt und Kommunikationsmöglichkeit für die Menschen in Gieselwerder und bringt sich mit verschiedenen Festen und Aktionen in den Dorfalltag ein. Die örtlichen Vereine profitieren ebenso von dem Angebot. Vor allem in den Sommermonaten wird der Kundenstamm durch zusätzlich zahlreiche Urlauber und Radfahrer ergänzt.

Das „Lädchen für alles“ in Gieselwerder konnte weder auf eine Förderung noch auf einen bezuschussten Standort zurückgreifen. Die hohen Energie- und Personalkosten sind eine Herausforderung für die Wirtschaftlichkeit des Dorfladens.

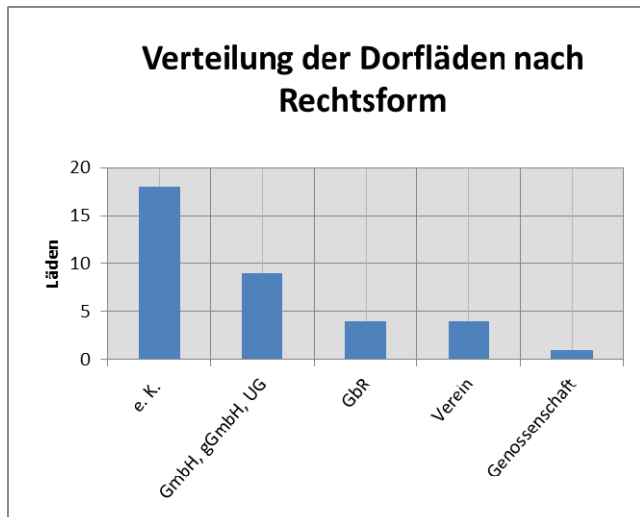
tegut... Lädchen für alles, Gieselwerder,
In der Klappe 2, 34399 Oberweser-Gieselwerder
Telefon: 0151 18250501

Ansprechpartner:
Burkhard Finke,
Baunataler Diakonie Kassel e.V.

Rechtsformen und Strukturen

Die Läden werden von den Betreibern in unterschiedlichen Rechtsformen geführt. Am häufigsten handelt es sich um Einzelunternehmen bzw. eingetragene Kaufleute – ein Unternehmer trifft die Entscheidungen und trägt das Risiko allein. Eine weitere Organisationsmöglichkeit ist eine GmbH oder auch die Variante einer gemeinnützigen GmbH (gGmbH) oder Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG). Dabei ist die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt. Der Zusatz gemeinnützig hat ausschließlich steuerliche Auswirkungen und beruht auf der Gemeinwohlorientierung der GmbH.

Häufig schließen sich mehrere Personen, beispielsweise auch Bürger des Ortes, zusammen und treten gemeinsam als Betreiber des Ladens auf. Dies kann im Rahmen einer gewerblichen Rechtsform wie der GbR, der KG oder einer GmbH bzw. GmbH & Co. KG geschehen, aber auch als Verein oder Genossenschaft. Gerade für Dorfläden ist dabei auch eine Genossenschaft interessant. Im Gegensatz zur GbR haften die Mitglieder bei einer Genossenschaft nicht. Die GbR wird zwar häufig genutzt, ist aber eigentlich bei einer größeren Personenzahl, die sich nicht alle im Laden betätigen, ungeeignet, da jeder GbR-Gesellschafter zur Geschäftsführung befugt ist, aber auch für sämtliche Schulden insgesamt haftet. Eine vertragliche Haftungsbegrenzung gilt nur zwischen den Gesellschaftern intern und wirkt nicht gegenüber den Gläubigern.



Ein Verein dient vom Grundsatz her keiner wirtschaftlichen Betätigung. Dorfläden, die von Vereinen getragen werden, stellen häufig die Integration von Mitarbeitern mit Behinderung in den Vordergrund.

Eine Übersicht über mögliche Rechtsformen findet sich unter den Hintergrundinformationen auf Seite 23.

Personalstruktur

Die Hälfte der kleinen Nahversorger beschäftigt lediglich einen fest angestellten Vollzeitmitarbeiter, 20 % zwei Vollzeitkräfte. Typisch für den Handel ist die relativ hohe Zahl an Teilzeitmitarbeitern. Knapp 20 % arbeiten sogar nur mit Teilzeitkräften.

Dorfläden stellen oftmals eine gute Gelegenheit dar, Menschen in den Arbeitsmarkt zu integrieren, die auf dem freien Arbeitsmarkt Probleme hätten.

Ein Dorfladen der Untersuchung ist dafür eine Kooperation mit der Arbeitsagentur eingegangen und beschäftigt gezielt solche Menschen, die anderweitig schwierig vermittelt werden können.

Neun Händler in Nordhessen, also knapp ein Drittel der untersuchten Nahversorger, werden in ihrem Ablauf von Integrationskräften unterstützt. Das bedeutet, dass Menschen mit Behinderung über einen Träger im Dorfladen eine Arbeitsstätte finden. Träger in Nordhessen, die bereits mit Dorfläden Erfahrung haben, sind der Verein Aufwind e. V. und dessen Tochtergesellschaft Stellenwert GmbH, die Baunataler Diakonie über die Baunataler Dienstleistungsgesellschaft mbH und deren Tochter Integra.

Marktwert, Datterode

Ringgau, Datterode, ca. 935 Einwohner,
Träger: Stellenwert GmbH, seit 2010,
550 m² Verkaufsfläche, ca. 10.000 Artikel
Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 7:00 Uhr - 19:00 Uhr,
Sa.: 7:00 Uhr - 16:00 Uhr

Der Verein Aufwind als Träger hatte 2010 den Gedanken, selbst behinderte Menschen in Arbeit zu bringen und suchte nach einem geeigneten Modell. So wurde die Idee eines Dorfladens entwickelt. Eine passende Liegenschaft konnte in Datterode gefunden werden. Im Umsetzungsprozess wurden sowohl die Kommune und besonders die Zielgruppe, die Bevölkerung, eingebunden. So entwickelte sich der Laden zu einem Zentrum mit Café mit Terrasse und einem Bürgersaal, der sich im Erdgeschoss befindet.



Der Laden hat sich gut entwickelt, der Umsatz konnte stetig gesteigert werden. Einen Rückschlag gab es jedoch durch den Abbau des Bankautomaten Anfang 2013. Nun sind nur noch Barauszahlungen über die Kasse möglich.

Die Waren werden über die Rewe bezogen und können zu denselben Preisen wie in den größeren Märkten angeboten werden. Regionale Produkte werden an verschiedenen Theken angeboten (z. B. Fleischwaren oder Ringgauer Käse).

Im Dorf ist mit dem Laden ein Zentrum der Nahversorgung und Treffpunkt für ein gemischtes Publikum entstanden. Mit verschiedenen Aktionen und Veranstaltungen wird die Bindung im Ort gestärkt. Dorfbewohner können sich auch beliefern lassen oder den angebotenen Bürgerbus nutzen, der Menschen aus dem Umland abholt und auf seiner Route beispielsweise auch die Apotheke anfährt.

Eine große Herausforderung war die Anerkennung als Integrationsbetrieb und die Errichtung des Getränkemarktes. Das Projekt wurde von der Aktion Mensch unterstützt und bekommt für die integrativen Arbeitsplätze Ausgleichszahlungen. Weitere Fördermittel wurden für den Erwerb der Immobilie in Anspruch genommen.

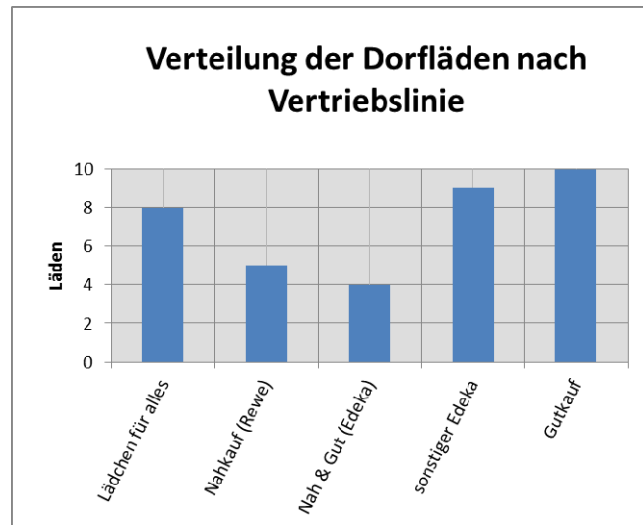
Marktwert
Leipziger Str. 40, 37296 Ringgau-Datterode
Telefon: 05658 92299316

Ansprechpartner:
Frau Bressler, Frau Ludwig

Vertriebskonzepte

Die kleineren Nahversorger in Nordhessen und Marburg arbeiten mit einigen unterschiedlichen Vertriebskonzepten.

Viele ältere Nahversorger werden heute noch als Edeka-Markt betrieben. Neue Märkte werden auf den Kleinstflächen in der Regel jedoch nicht mehr von der Edeka direkt beliefert. Hier kommen zwei Großhändler zum Zug, die unter dem Namen Gutkauf die Versorgung der kleinflächigen Läden mit Waren der Edeka übernehmen.

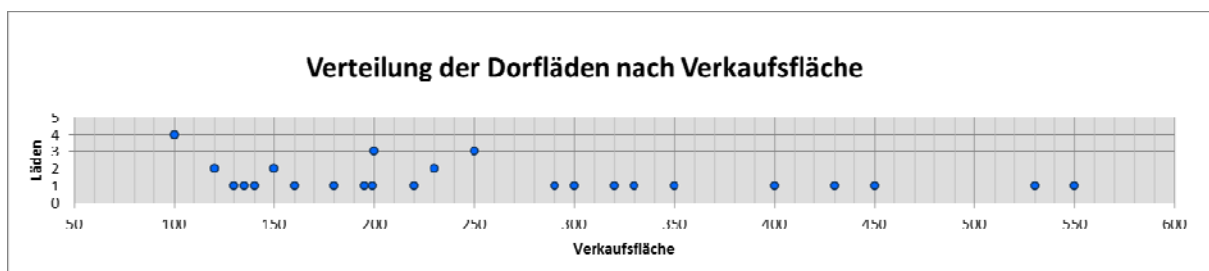


Tegut hat sich mit dem Konzept „Lädchen für alles“ explizit auf die Dorfläden eingestellt und auch Rewe bietet mit dem Vertriebskonzept „Nahkauf“ eine Möglichkeit für kleine Mengen.

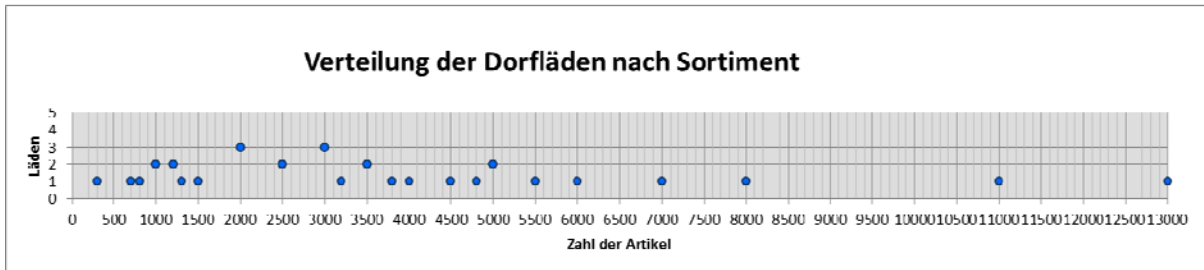
Kleine Abnehmer beliefert auch das Unternehmen Markant unter den Vertriebslinien „Markant Nah & Frisch“ oder „Ihre Kette“. In Nordhessen sind sie aber nur mit zwei Läden vertreten.

Angebot

Die durchschnittliche Verkaufsfläche der untersuchten Läden beträgt etwa 240 m². Zwei Drittel der Läden verkaufen ihre Waren auf Flächen kleiner 250 m². Die kleinen Flächen fordern von den Betreibern eine besonders sorgfältige Warenbestellung und von den Lieferanten Flexibilität bei den Abnahmemengen. Für einen Dorfladen ist es darum selbstverständlich, die Wünsche und Einkaufsgewohnheiten seiner Kunden genau zu kennen.



Die Läden bieten durchschnittlich etwa 3.600 verschiedene Artikel an. Über 80 % bieten regionale Produkte an und unterstreichen damit die enge Verbundenheit zum Standort und der Region. Trotz des kleinflächigen Angebotes steht den Kunden in über der Hälfte der Geschäfte auch eine Bedientheke mit Fleisch, Wurst, Käse oder Backwaren zur Verfügung.



Dorfladen Wolfershausen

Felsberg, Wolfershausen, ca. 850 Einwohner,
 Verein seit 2011,
 230 m² Verkaufsfläche, ca. 3.000 Artikel
 Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 8:00 Uhr - 19:00 Uhr,
 Sa.: 7:00 Uhr - 14:00 Uhr



Im Jahr der 950-Jahrfeier des Dorfes wurde 2011 ein Verein zur Realisierung eines Dorfladens gegründet. 150 Haushalte haben sich als Mitglieder mit einer Einlage von durchschnittlich 200 Euro in das Projekt eingebracht. Ein örtlicher Bauunternehmer hat rund 400.000 Euro in den Bau des Ladens investiert. Mit viel ehrenamtlichem Engagement konnte der Laden im Oktober 2010 eröffnet werden.

Die Theke mit Backwaren und die Fleischtheke werden von regionalen Anbietern bestückt, den Verkauf übernehmen die im Dorfladen tätigen Mitarbeiterinnen. Vereinsmitglieder verkaufen sonntags Brötchen. Seit der Eröffnung kann sich der Dorfladen über einen gleichbleibenden Umsatz freuen und wurde von der Bevölkerung gut angenommen. Gerade die älteren Bewohner erledigen ihren täglichen Einkauf im Dorfladen und profitieren von der Barrierefreiheit.

Im September 2013 hat man sich von Gutkauf als Lieferanten getrennt und ist zu tegut... gewechselt (Lädchen für alles). Durch die neue Vertriebschiene konnten zusätzliche Kunden aus den Nachbarorten gewonnen werden.

Der Dorfladen in Wolfershausen ist nur möglich durch eine hohe Identifikation der Bevölkerung mit dem Projekt und durch viel ehrenamtliches Engagement. Der wirtschaftliche Betrieb und die Finanzierung bleibt weiterhin eine Herausforderung für die nächsten Jahre. Für die Dorfgemeinschaft ist der Laden eine wichtige Institution und wird als Element eines Gesamtkonzeptes für die Entwicklung der ganzen Ortschaft gesehen.

Dorfladen Wolfershausen
 Neuenbrunslarer Str. 5,
 34587 Felsberg-Wolfershausen
 Telefon: 05665 7097

Vorstand:
 Joachim Dittmer, Jochen Hammerschick,
 Jörg Gröbner, Gisela Persch,

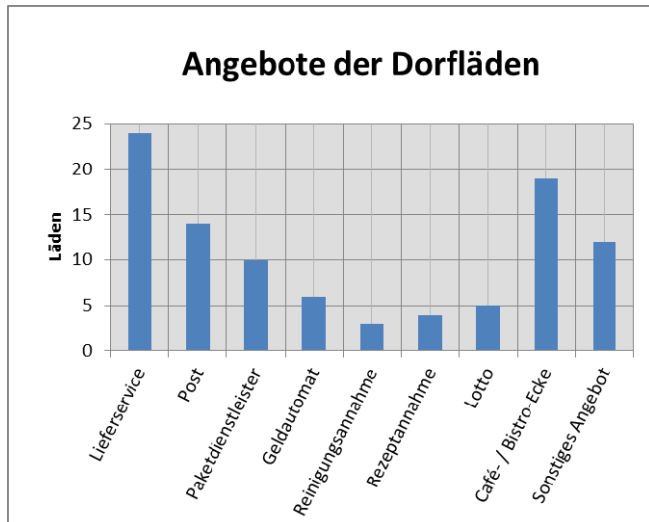
Wichtig gerade für die kleinen Nahversorger im ländlichen Raum und auch wichtig für die Orte ist das Angebot an zusätzlichen Dienstleistungen.

Auf der einen Seite schaffen zusätzliche Angebote eine höhere Frequenz, auf der anderen Seite dienen sie aber auch sozialen Aspekten. Eine Café- oder Bistro-Ecke fördert das Miteinander und die Kontakte im Ort, ein Lieferservice ermöglicht unter Umständen auch denjenigen die Versorgung mit Lebensmitteln und damit ein eigenständiges Leben, die den Transport selber nicht mehr übernehmen können.

Je umfassender das Angebot gestaltet ist, desto geringer ist die Notwendigkeit bei der Bevölkerung, für Besorgungen und Erledigungen in den nächstgrößeren Ort zu fahren.

Das Angebot der untersuchten Einzelhändler ist vielfältig. Zwei Drittel der Händler bieten einen Lieferservice an, ebenso viele eine Postagentur oder einen anderen Paketdienstleister. In der Hälfte der Geschäfte lädt eine Café- oder Bistroecke zum Verweilen ein.

Neben den aufgeführten Serviceleistungen werden Geldabhebungen über das Kassensystem und Kopier- oder Faxmöglichkeiten angeboten, Geschenkkörbe gestaltet, Bestellungen für Versandhäuser entgegen genommen, Biertischgarnituren und Kühlwagen verliehen oder ein Bürgermobil organisiert.



tegut... Lädchen für alles, Kleinenglis

Borken, Kleinenglis, ca. 1.500 Einwohner,
Verein seit 2013,
Träger: „Starthilfe Ausbildungsverbund Schwalm-
Eder e. V.“,
290 m² Verkaufsfläche, ca. 4.800 Artikel
Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 7:30 Uhr - 18:30 Uhr,
Sa.: 7:30 Uhr - 14:00 Uhr

Nach der Insolvenz der Drogeriekette Schlecker ergriff der Ortsbeirat die Initiative zur Gründung eines Dorfladens. Eine Bürgergenossenschaft bestehend aus 300 Mitglieder mit einer Einlage von je 50 Euro erwarb und renovierte die leerstehende Immobilie und vermietet diese an den Verein „Starthilfe Ausbildungsverbund Schwalm-Eder e. V.“, der den Laden in Kooperation mit der Handelskette tegut... gute Lebensmittel GmbH & Co. KG betreibt. Ergänzt wird das Angebot durch den Verkauf von Briefmarken und die Paketannahme für die Deutsche Post sowie einen ehrenamtlichen, kostenlosen Lieferservice.



Der Dorfladen ist auch Ausbildungsstätte für benachteiligte Jugendliche, die von dem Verein betreut werden, und Arbeitsstätte für Menschen mit Beeinträchtigungen.

Der Laden wurde seit der Eröffnung im September 2013 sehr gut angenommen. Für die Dorfgemeinschaft übernimmt der Laden eine wichtige soziale Funktion und konnte von Anfang an viele Stammkunden generieren. Gerade für Ältere und Familien mit Kindern stellt der Dorfladen eine Aufwertung der Lebensqualität dar. Die regionalen Vereine profitieren von einem Großkundenrabatt.



Bei den Baumaßnahmen wurde der Laden durch das Förderprogramm LEADER finanziell unterstützt. Herausforderungen waren die Formalitäten bei der Gründung der Genossenschaft und die Suche nach dem passenden Personal. Die Integration benachteiligter Jugendlicher als Auszubildende im Laden erfordert zusätzliches Engagement und viel Einsatzbereitschaft.

Zukünftig denkt man über eine Ausweitung durch Umbaumaßnahmen im Außenbereich nach, um mehr Lagerkapazität zu schaffen.

tegut... Lädchen für alles
Hundsburgstr. 11, 34582 Borken-Kleinenglis
Telefon: 05681 99020

Ansprechpartnerin:
Elke Junger
Starthilfe Ausbildungsverbund

Erfahrungen

Als positiv wird von den untersuchten Geschäften vor allem der soziale Aspekt heraus gestrichen. Die Dorfläden sind Kontakt- und Kommunikationsstelle für die Bürger und tragen zum Zusammenhalt der Bevölkerung vor Ort bei. Dadurch und durch das Nahversorgungsangebot sind die kleinen Märkte ein wichtiger Standortfaktor für die Orts- und Stadtteile.

Wichtig für den Erfolg und Bestand eines Dorfladens ist vor allem eine gute Akzeptanz im Ort. Viele Märkte sind aktiv in das Vereinsleben des Dorfes eingebunden und unterstützen diese bei Vereinsfeiern und anderen Gelegenheiten.

Neben den Waren des täglichen Bedarfs ist ein zusätzliches Angebot an verschiedenen Dienstleistungen ausschlaggebend für den Erfolg. Die Bandbreite ist vielfältig. Paketdienstleister, Geldauszahlungen, Rezeptannahme, Reinigungsannahme, Lotto/Totto und ähnliches bringen zusätzliche Frequenz in den Laden. Kleine Feste, Tombola, Gewinnspiele und Sammelaktionen fördern den Kundenkontakt.

Auch die Zusammenarbeit mit sozialen Trägern hat sich vielfach bewährt. Die Arbeitskräfte mit Beeinträchtigungen werden von den Kunden sehr gut akzeptiert und ihre Arbeit geschätzt. Durch die Beschäftigung von Integrationskräften werden die Personalkosten zum Teil gefördert, dennoch ist viel Engagement und zusätzliche Arbeitszeit notwendig, um Menschen mit Beeinträchtigung im Arbeitsalltag zu unterstützen und gut in die Abläufe einzubinden.

Viele Dorfläden könnten ohne ehrenamtliches Engagement von Dorfvereinen oder anderen Aktiven nicht überleben. Teilweise unterstützen die Gemeinden die Dorfläden, indem sie die Räumlichkeiten mietfrei zur Verfügung stellen oder der Dorfladen mit kommunalen Angeboten wie einem Bürgersaal kombiniert wird.

Problematisch für die kleineren Händler sind vor allem die hohen Nebenkosten, die Einkaufspreise für die Mindermengen beim Großhandel und die Suche nach den passenden Mitarbeitern. Gut ist es, wenn das Personal direkt aus dem Ort gewonnen werden kann.

Auch der Aufbau eines Kundenstamms erfordert immer wieder viel Einsatz. Die älteren Kunden, für die die fußläufige Nahversorgung vor allem wichtig ist, sterben irgendwann. „Nachwachsende“ Kundengruppen müssen immer wieder neu generiert werden. Gerade die mobile und arbeitende Bevölkerung tätig im Wohnort oft nur kleine Ergänzungseinkäufe, davon können die Läden aber nicht leben.

EDEKA aktiv-markt Gregor Welker, Battenberg

Battenberg, ca. 2.900 Einwohner, selbstständiger Kaufmann seit 2007,
430 m² Verkaufsfläche, ca. 11.000 Artikel

Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 8:00 Uhr - 20:00 Uhr, Sa.: 8:00 Uhr - 18:00 Uhr

Herr Welker hat den Edeka-Markt, in dem er bis dahin als Mitarbeiter tätig war, 2007 übernommen, obwohl die Edeka als Kooperationspartner sehr skeptisch bezüglich des Standortes war.



Der Markt hat sich seit dem sehr positiv entwickelt und konnte die Umsatzerlöse seines Vorgängers übertreffen. Beim Umsatz je Quadratmeter wie auch bei der durchschnittlichen Kassenbon-Höhe liegt er über den Erwartungen. Trotz der anfänglichen Zurückhaltung ist die Zusammenarbeit mit Edeka sehr zufriedenstellend. Das Sortiment kann auf die individuellen Kundenwünsche angepasst und mit regionalen Produkten ergänzt werden.

Für den Ort ist der Markt auch ein wichtiger Treffpunkt. An einem Stehtisch steht immer eine Kanne kostenloser Kaffee für die Kunden bereit. Stammkunden sind vor allem ältere Einwohner aber zunehmend auch jüngere.

Der angebotene Lieferservice wird von allen Kundengruppen gut angenommen.

Außer dem Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit konnte Herr Welker auf keine weiteren Förderungen zurückgreifen. Die Modernisierung der Ladeneinrichtung war ohne Fördermittel eine erhebliche finanzielle Herausforderung. Schwierig war es, dauerhaft qualifiziertes Personal zu finden.

Aufgrund der positiven Entwicklung des Edeka-Marktes überlegt die Edeka für Herrn Welker und sein Team einen größeren Supermarkt in Battenberg zu errichten.

EDEKA aktiv-markt Welker
Hauptstr. 2, 35088 Battenberg
Telefon: 06452 8167

Ansprechpartner:
Gregor Welker

Regionale Verteilung der untersuchten Dorfläden



1	Dorfladen Simmershausen UG	Kasseler Str. 17	34233	Fuldataal	Simmershausen
2	Nah- und Frischmarkt Dörnberg	Kuhnen 5	34317	Habichtswald	Dörnberg
3	tegut ... Lädchen für alles, Gieselwerder	In der Klappe 2	34399	Oberweser	Gieselwerder
4	Bürgerladen Ippinghausen	Am Mühlenbach 3	34466	Wolfhagen	Ippinghausen
5	EDEKA Markt dorfkauf Oberlistingen	Backofenstr. 1	34479	Breuna	Oberlistingen
6	Nahkauf Bürger	Alter Steinweg 18	34369	Liebenau	
7	EDEKA - Markt Buchholz und Stehling	Burgstr. 11	34582	Borken (Hessen)	Nassenerfurth
8	tegut ... Lädchen für alles Kleinenglis	Hundsburgstr. 11	34582	Borken (Hessen)	Kleinenglis
9	Dorfladen Wolfershausen	Neuenbrunslarer Str. 5	34587	Felsberg	Wolfershausen
10	Edeka Mosebach	Obertor 5	34560	Fritzlar	Züschen
11	tegut... Lädchen für alles Körle	Nürnbergerstr. 16	34327	Körle	
12	Rewe Nahkauf Schwarzenborn	Eselsweg 2	34639	Schwarzenborn	
13	Metzgerei und Lebensmittelmarkt Gimpel - Jäckel	Merzhäuser Str. 12	34628	Willingshausen	
14	Edeka Stumpf	Ropperhauser Str. 10	34626	Neukirchen	Seigertshausen
15	Edeka Lotz	Sondheimer Str. 3 a	34576	Homburg (Efze)	Wernswig
16	Dorfladen	Oberer Erlenbach 6	36211	Alheim	Oberellenbach
17	Edeka aktiv-markt Welker	Hauptstr. 2	35088	Battenberg (Eder)	
18	Dorfladen Bromskirchen	Langelohstr. 2	59969	Bromskirchen	
19	Edeka markt Diederich	Klappstr. 14	34474	Diemelstadt	Wrexen
20	Edeka-Aktiv-Markt Rommel	Zum Steinberg 2 - 4	34516	Vöhl	
21	nahkauf Betzer	Marktplatz 3 - 5	34513	Waldeck	
22	tegut ... Lädchen für alles	Raiffeisenstr. 2	35114	Haina (Kloster)	Löhlbach
23	EDEKA Markt Möbus	Waldecker Str. 1	35110	Frankenau	
24	Gutkauf - Markt Schmidt	Marburger Str. 20	35285	Gemünden (Wohra)	Schiffelbach
25	Marktwert	Leipzigerstraße 40	37296	Ringgau	Datterode
26	Unser Dorfladen	Neuer Weg 2	37290	Meißner	Germerode
27	Lädchen für alles	Mündener Str. 17	37218	Witzenhausen	Gertenbach
28	tegut... Lädchen für alles	Vorderweg 1	37290	Meißner	Abterode
29	EDEKA Markt Gundlach	Walburger Str. 20	37247	Großalmerode	Rommerode
30	Nahkauf Netra	Obergasse 9	37296	Ringgau	Netra
31	Peter`s Dorfladen	Große Gasse 27	35085	Ebsdorfergrund	Rauischholzhausen
32	Dorfladen Ginseldorf	Bachstr. 3	35043	Marburg	Ginseldorf
33	tegut ... Lädchen für alles	Rudolf-Bultmann-Str. 8	35039	Marburg	Ortenberg
34	Dorfladen Michelbach tegut... Lädchen für alles	Stümpelstal 1 a	35041	Marburg	Michelbach
35	Gutkauf Frischemarkt	Am Denkmal 4	35041	Marburg	Einhausen
36	Edeka - Markt Freiling	Marburger Str. 69	35117	Münchhausen	Münchhausen

Hintergrundinformationen

Vertriebskonzepte

tegut... Lädchen für alles

Mit dem Konzept „Lädchen für alles“ hat tegut... gute Lebensmittel GmbH & Co. KG seit 2010 für Kleinflächenanbieter ein Angebot geschaffen. Ein „Lädchen für alles“ ist immer eine Kombination aus dem eigentlichen Kerngeschäft, verschiedenen Dienstleistungen und einem Treffpunkt. Neben der Versorgung der Bevölkerung spielt vor allem die Akzeptanz und Beteiligung der Bürgerschaft vor Ort eine wichtige Rolle. Stimmen alle Voraussetzungen, kann so ein Laden schon in Orten ab 1.000 Einwohnern möglich sein.

Auf einer Verkaufsfläche zwischen 100 - 300 m² werden zwischen 2.500 und 5.000 tegut...-Artikel zu den gleichen Preisen wie in einem normalen tegut...-Markt angeboten. Die Läden werden über das sogenannte Marktinhaberprinzip betrieben. Der Marktinhaber erhält eine Umsatzprovision für den Verkauf der Waren, muss diese aber nicht selber kaufen. Die Markteinrichtung kann gemietet oder auch gekauft werden. Das Marketingkonzept wird von tegut... zur Verfügung gestellt. Dieses Konzept kann auch als Plattform von sozialen Einrichtungen genutzt werden, die das Ziel haben, behinderte oder beeinträchtigte Menschen in das Arbeitsleben zu integrieren. In Nordhessen betreibt tegut... aktuell elf „Lädchen für alles“.

Gutkauf

Einige Dorfläden in Nordhessen treten unter dem Namen Gutkauf auf. Dahinter verbergen sich zwei Großhändler, die sich, basierend auf dem Warenangebot der Edeka, auf die Versorgung von Kleinflächenanbieter spezialisiert haben.

Die Firma Hoppe Großhandel Aktiengesellschaft aus Hannoversch Münden beliefert Dorfläden vornehmlich in den nördlichen Gemeinden. Aus südlicher Richtung werden die Gutkauf-Geschäfte von dem Unternehmen Gutkauf Großhandels GmbH & Co. KG aus Cölbe betreut.

Beide Unternehmen haben sich auf die Bedürfnisse der Dorfläden eingestellt. Ausschlaggebend für einen guten Dorfladen sind nicht nur die Produkte sondern auch ein Angebot an Dienstleistungen und die Möglichkeit, den Laden als Treffpunkt im Ort zu nutzen. Die Waren werden von beiden Unternehmen von der Edeka bezogen und durch zusätzliche, vor allem regionale Artikel ergänzt. Gerade die Einbindung lokaler Produzenten wie auch örtlicher Bäcker und Metzger ist ein wichtiger Aspekt für die Akzeptanz des Dorfladens im Ort.

Zu der Betreuung der Händler gehört auch ein Angebot an werblichen Artikeln, Vorschläge für Angebote und Aktionen und Beratung bei der Sortimentsgestaltung. Unterstützung erfahren die Händler auch bei der Planung und Beschaffung der Ladeneinrichtung und Kassensysteme.

Eberhardt Handels GmbH

Die Eberhardt Handels GmbH beliefert in Kooperation mit Rewe hessische Dorfläden und Nahversorger, die unter dem Rewe Vertriebskonzept „Nahkauf“ auftreten. Sie nutzt dabei die Logistik der Rewe und ergänzt das Rewe-Warensortiment durch verschiedene regionale Produkte. Die Eberhardt Handels GmbH hat sich auf die kleinflächige Nahversorgung in Orts- und Stadtteilen spezialisiert und legt Wert darauf, den selbstständigen Kaufleuten nicht nur die Waren sondern auch eine umfangreiche Komplettbetreuung zu bieten. Sie vermittelt bei Bedarf eine unabhängige Finanzierung, bezahlbare Ladeneinrichtungen und berät bei der Sortimentsgestaltung und zum Marktauftritt.

Markant-Nordwest

Als Teil der Bünning Gruppe beliefert das Unternehmen Markant-Nordwest Händler und Großverbraucher vor allem im Raum Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen, aber auch zwei Läden in Nordhessen. Mit dem Vertriebskonzept „Nah & Frisch“ und „Ihre Kette“ werden kleine Nachbarschaftsläden mit Flächen bis etwa 600 m² angesprochen. Die Händler vor Ort werden in allen Bereichen der Geschäftstätigkeit unterstützt.

Rewe

Mit dem Vertriebskonzept „Nahkauf“ bietet Rewe für Nahversorger auf Verkaufsflächen zwischen 300 und 800 m² ein gestrafftes Lebensmittelangebot für den täglichen Bedarf mit einem umfangreichen Frischesortiment. Betrieben werden die „Nahkauf“-Läden von selbstständigen Kaufleuten, die von Rewe beliefert werden.

Edeka

Die Edeka Hessenring beliefert neue Dorfläden in der Regel nur als Filialbetriebe von größeren Märkten direkt. Eine Ausnahme bildet das Konzept Edeka-City-Markt, das aber vor allem auf kleine Flächen in Stadtlagen zielt und sich durch einen hohen Anteil an Convenience- und SB-Produkten auszeichnet.

Träger und Akteure für Integration und Beschäftigungsförderung

Das Integrationsamt des Landeswohlfahrtsverbandes unterstützt die Beschäftigung von Menschen mit Behinderung. Fördermöglichkeiten gibt es einerseits für den Aufbau und Betrieb eines Dorfladens, wenn dieser als Integrationsbetrieb geführt wird, oder für einen einzelnen Mitarbeiter. Durch das Integrationsamt sollen dem Arbeitgeber alle Nachteile ausgeglichen werden, die ihm durch die Beschäftigung eines Menschen mit Beeinträchtigung entstehen. Sei es nun durch Lohnkostenzuschüsse für den personellen Mehraufwand, der durch die Begleitung des Beschäftigten entsteht, oder durch eine Förderung der Arbeitsplatzausstattung.

Der Integrationsfachdienst wird vor Ort von einem sozialen Träger für das Integrationsamt übernommen und unterstützt und begleitet die Beschäftigten mit Behinderung und deren Arbeitgeber. Bei Bedarf bietet der Integrationsfachdienst auch ein gezieltes kostenloses Coaching für den Beschäftigten an und trainiert ihn auf die jeweiligen Anforderungen des Arbeitsplatzes.

Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, im Dorfladen einen betriebsinternen Beschäftigungsplatz einer Werkstatt für Menschen mit Behinderung einzurichten. Die Beschäftigten sind weiterhin bei der Werkstatt des sozialen Trägers angestellt, der Arbeitsplatz ist jedoch ausgelagert in einem privatwirtschaftlichen Unternehmen.

Des Weiteren gibt es die Möglichkeit, im Dorfladen Menschen eine Beschäftigungsmöglichkeit oder einen Ausbildungsplatz zu geben, die auf dem freien Arbeitsmarkt große Probleme hätten. Je nach individueller Situation können die Lohnkosten mit bis zu 75 % bezuschusst werden. Die Beschäftigten und deren Arbeitgeber werden vor Ort wiederum von sozialen Trägern begleitet und unterstützt.

Die folgenden Träger engagieren sich bei den von uns untersuchten Dorfläden. Es gibt noch weitere Träger und Integrationsfachdienste, die möglicherweise mit einem Dorfladen kooperieren könnten. Das Integrationsamt oder auch die Arbeitsagenturen können entsprechende Kontakte vermitteln.

Stellenwert GmbH

Die Stellenwert GmbH ist eine Tochter des „Aufwind Verein für seelische Gesundheit e. V.“ und ist Träger für Maßnahmen zur Integration von Menschen mit Behinderung in das Arbeitsleben. Im Werra-Meißner Kreis arbeitet die Stellenwert GmbH aktuell mit 4 Dorfläden zusammen.

Baunataler Diakonie Kassel

Die Baunataler Diakonie Kassel ist als diakonische Einrichtung in der Behinderten- und Suchthilfe tätig und betreibt aktuell zwei eigene Dorfläden. Durch das Engagement in der dörflichen Nahversorgung soll Menschen mit Behinderung eine Teilhabe am Arbeitsleben und eine Integration in den ersten Arbeitsmarkt ermöglicht werden. Die Integra tritt als Tochterunternehmen der Baunataler Diakonie teilweise als Träger und Arbeitgeber für die Menschen mit Behinderung auf.

Neue Arbeit Marburg GmbH

Die Neue Arbeit Marburg GmbH ist ein Tochterunternehmen des Vereins Arbeit und Bildung e. V. und betreibt seit 2013 den Dorfladen in Michelbach, um benachteiligten Menschen den Einstieg oder Wiedereintritt in das Berufsleben zu ermöglichen.

Ausbildungsverbund Starthilfe

Der Starthilfe Ausbildungsverbund Schwalm-Eder e. V. hat es sich zum Ziel gesetzt, schulisch und sozial benachteiligten Schulabgängern, jugendlichen Langzeitarbeitslosen und Migranten eine Erstausbildung zu ermöglichen, eine berufliche Grundlage zu vermitteln und Förderunterricht mit gleichzeitigen pädagogischen Maßnahmen für Auszubildende in verschiedenen Fachbereichen anzubieten. Der Verein betreibt dazu unter anderem einen Dorfladen in Kleinenglis.

Fördermöglichkeiten und Beratung

Neben der gezielten Förderung von Beschäftigungsverhältnissen und Integrationsbetrieben gibt es weitere Fördermöglichkeiten der Regionalentwicklung zur Förderung des ländlichen Raums.

Dorfläden können als Grundversorgungsprojekt über das Instrument Dorferneuerung bezuschusst werden. In das Dorferneuerungsprogramm sind alleine im Landkreis Kassel etwa 30 Gemeinden aufgenommen.

Die Fördermöglichkeiten über das europäische Programm LEADER laufen gerade aus. Ab 2015 beginnt die neue Förderperiode. Welche Regionen dann in das Programm aufgenommen werden, wird erst noch entschieden.

Einen Überblick über die aktuelle Fördersituation können die Ansprechpartner der IHK geben. Sie beraten auch bei der Existenzgründung oder Unternehmensnachfolge und unterstützen die Unternehmer bei der Finanzierung von Investitionen oder Erweiterungen. Die Bildungsberater der IHK begleiten die Auszubildenden und informieren über mögliche Weiterbildungen für den Marktbetreiber oder dessen Mitarbeiter.

Überblick über die wichtigsten möglichen Rechtsformen für Dorfläden

	Mindestkapital	Haftung	Aufwand/Formalitäten	Gründungskosten	Eintragung im Handelsregister, Genossenschaftsregister, Vereinsregister	Aufnahme von Gesellschafter, Übertragung von Gesellschaftsanteilen
Einzelunternehmen	keins	persönlich	sehr gering	sehr gering	nein	nein
Eingetragener Kaufmann	keins	persönlich	gering bis aufwändig	Ca .250 - 400 €	ja	nein
GbR	keins	Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter mit Privatvermögen	sehr gering	sehr gering	nein	gemäß GbR-Vertrag, einfach
OHG	keins	Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter mit Privatvermögen	aufwändig	ca. 500 €	ja	ja, Notar und Handelsregister erforderlich
KG	keins	Gesellschaftsvermögen, Komplementär mit dem Privatvermögen, Kommanditist mit der Einlage	aufwändig	ca. 500 €	ja	ja, Notar und Handelsregister erforderlich
UG	1 € (Rücklagenbildung i. H. von 25 % vom Gewinn, bis 25.000 € erreicht sind)	grundsätzlich nur mit Gesellschaftsvermögen	aufwändig	ca. 350 €	ja	kaum praktikabel bei Kapitalerhöhung, Notar und Handelsregister erforderlich
GmbH	25.000 €	grundsätzlich nur mit Gesellschaftsvermögen	aufwändig	ca. 800 € (abhängig vom Stammkapital)	ja	kaum praktikabel bei Kapitalerhöhung, Notar und Handelsregister erforderlich
(Wirtschaftlicher) Verein	keins	nur mit Vereinsvermögen	aufwändig	zwischen 100 € und 1.000 €	ja	Vereinsmitglieder halten keine Anteile
Genossenschaft	keins	die Genossen haften mit ihrer Einlage	aufwändig	ca. 2.000 €	ja	relativ einfach
AG	50.000 €	grundsätzlich nur mit Gesellschaftsvermögen	sehr aufwändig	ca. 1.500 € (abhängig vom Stammkapital)	ja	

Adressen und Ansprechpartner

Großhandel und Vertriebspartner

tegut... Gutberlet Stiftung & Co.
Gerloser Weg 72
36039 Fulda
Knut John
Telefon: 0661 104878
E-Mail: john_k@tegut.com

Hoppe Großhandel AG (Gutkauf)
Auf dem Dreisch 8
34346 Hann. Münden
Heiko Rettberg, Petra Rinke
Telefon: 05541 7095-0
E-Mail: info@hoppe-grosshandel.de

Gutkauf Großhandels GmbH & Co. KG Cölbe
Unterm Bornrain 2
35091 Cölbe
Bernd Bamberger
Telefon: 06421 9855-0
E-Mail: info@gutkauf-coelbe.de

Eberhardt Handels GmbH
Gartenstr. 11
36341 Lauterbach
Wolfgang Eberhardt
Telefon 06641 96310
E-Mail: office@eberhardt-hg.com

MARKANT NORTHWEST Handels-GmbH & Co. KG
Brunnenstraße 37
26789 Leer
Michael Weerning
Mobil: 0160 98 93 60 68
E-Mail: michael.weerning@mnh.buening.de

REWE Markt GmbH
Raiffeisenstraße 5 - 9
61191 Rosbach
Eugenio Beeck
Telefon: 06003 852 777
E-Mail: expansion.mitte@rewe-group.com

EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH (in der Regel keine kleinflächigen Läden)
Industriegebiet Pfieffewiesen
34212 Melsungen
Gregor Muth
Telefon 05661 72-402
E-Mail: gregor.muth@edeka.de

Kontakte für Integration und Beschäftigungsförderung

Landeswohlfahrtsverband Hessen
Integrationsamt
Kölnische Straße 30
34117 Kassel
Frank Schellenberger
Telefon: 0561 1004-2465
E-Mail: frank.schellenberger@lww-hessen.de
Petra Friedrich
Telefon: 0561 1004-2208
E-Mail: petra.friedrich@lww-hessen.de

Baunataler Diakonie Kassel e. V.
Projektleitung tegut... Lädchen für alles
Schützenhofweg 17 - 19
34369 Hofgeismar
Burkhard Finke
Telefon: 05671 766-259
E-Mail: burkhard.finke@bdks.de

stellenwert.gmbh
Netzwerk für Integration in Arbeit
Bremer Straße 1
37269 Eschwege
Matthäus Mihm
Telefon: 05651 22949-0
E-Mail: matthaeus.mihm@stellenwert-gmbh.de
Rolf Eckhardt
Telefon: 05651 8099-0
E-Mail: rolf.eckhardt@stellenwert-gmbh.de

Neue Arbeit Marburg GmbH
Krummbogen 3
35039 Marburg
Rainer Dolle
Telefon: 06421 9636-0
E-Mail: kontakt@neue-arbeit-marburg.de

Starthilfe Ausbildungsverbund Schwalm-Eder e. V.
Bindeweg 32
34576 Homberg (Efze)
Telefon: 05681 99020
E-Mail: info@starthilfe-abv.de

Weitere Träger und Kontakte vermittelt das Integrationsamt oder die jeweilige regionale Stelle der Agentur für Arbeit bzw. Jobcenter.

Ansprechpartner Fördermöglichkeiten Regionalentwicklung

Servicezentrum Regionalentwicklung beim Landkreis Kassel
Außenstelle Hofgeismar
Manteuffel-Anlage 5
34369 Hofgeismar
Peter Nissen
Telefon: 05671 8001-2413
E-Mail: peter-nissen@landkreiskassel.de

Regionalforum Hersfeld-Rotenburg
Leinenweberstraße 1
36251 Bad Hersfeld
Sigrid Wetterau, Johanna Sick
Telefon: 06621 944-170
E-Mail: buero@regionalforum-hef-rof.de

Kreisausschuss des Schwalm-Eder-Kreises
FB 80.3 - Entwicklungsplanung, Tourismus, Dorf- und Regionalentwicklung
Parkstraße 6
34576 Homberg (Efze)
Telefon: 05681 775-479
E-Mail: khb@schwalm-eder-kreis.de

Landkreis Werra-Meißner
Fachgebiet Dorf- und Regionalentwicklung
Fachgebietsleitung Dorf- und Regionalentwicklung
Honer Straße 49
37269 Eschwege-Oberhone
Elvira Valtink
Telefon: 05651 302-56400
E-Mail: Elvira.Valtink@Werra-Meissner-Kreis.de

Landkreis Waldeck-Frankenberg
Fachdienst Dorf- und Regionalentwicklung
Südring 2
34497 Korbach
Telefon: 05631 954-0
E-Mail: regionalentwicklung@landkreis-waldeck-frankenberg.de

Landkreis Marburg-Biedenkopf
Fachbereich Ländlicher Raum und Verbraucherschutz
Fachdienst Dorferneuerung und Regionalentwicklung
Hermann-Jacobsohn-Weg 1
35034 Marburg
Ulrich Buddemeier
Telefon: 06421 405-6134
E-Mail: buddemeier@marburg-biedenkopf.de

Ansprechpartner Industrie- und Handelskammer Kassel-Marburg

Publikation Dorfläden in Nordhessen:

Ann-Catherine Krauss

IHK Kassel-Marburg

Kurfürstenstr. 9

34117 Kassel

Telefon: 0561 7891-263

E-Mail: krauss@kassel.ihk.de