

Dorfmoderation Neuburg –

Zusammenfassung des Treffens zum Thema Infrastruktur am 7.4.2014

Tln.: Gerd Balzer, Monika Balzer, Arnika Eck, Marliese Ertel, Jürgen Fritzsche, Ingo Hammann, Dieter Hutzel, Melanie Kantz, Volker Lang, Dr. K.W. Lexow, Yvonne Pfirrmann, Ralf Schneider, Inge Zoller

Frau Franzen leitete mit einem Vortrag über Ideen zur Sicherung der Grundversorgung mit Waren und Dienstleistungen in den Abend ein. Dabei wurden folgende Themen angesprochen:

- Einkaufen und Dienstleistungen für alle Generationen: Wie sieht die Nachfrageseite aus?
- Versorgung mit Waren und Dienstleistungen vor Ort:
 - Wie können vorhandene Läden gehalten werden? Zentrales Dienstleistungsangebot → Generationenhaus
 - Welche Voraussetzungen sind hilfreich, wie können diese Ideen umgesetzt werden?
- Trends für die zukünftige Entwicklung

1. Einkaufen und Dienstleistungen für alle Generationen: Wie sieht die Nachfrageseite aus?

Familien: Großeinkauf auf der grünen Wiese (Lebensmittel) bzw. samstags in einem Oberzentrum (mittelfristiger Bedarf)

Singles: am Arbeitsort

Gesundheits- bzw. Regionalbewußte: (auch) in Hofläden, Bioläden, Reformhaus o.ä. vor Ort bzw. im Umland

Notwendig: Mobilität / Auto

Und die **Generation 60+** ?

Entweder weiterhin Auto-Mobil oder Ortsbewußt (wie bisher auch), bei nachlassender Mobilität stärkere Konzentration auf örtliches Angebot bis hin zu Zusatzserviceleistungen (Lieferung etc.)

2. Versorgung mit Waren und Dienstleistungen vor Ort

Läden vor Ort benötigen bei Umsatzschwierigkeiten eine entsprechende Beratung und Unterstützung der Betreiber. Dazu gehört nicht nur die betriebswirtschaftliche Beratung / Marketingberatung (incl. möglicher Zusatzangebote, Lieferservice, Aktionen, Kundenbindung), sondern auch eine aktive Öffentlichkeitsarbeit, um die Kaufbereitschaft im Ort zu stärken: Bewusst machen, dass ein Laden nur bleibt, wenn man ihn auch nutzt!

Beispiel Kirtorf- Ober-Gleen (500 Einwohner):

Befragung / Vortrag zum Einkaufsverhalten führte zu 30%iger Umsatzsteigerung

Was ist eigentlich ein Nachbarschaftsladen?

- Wohnungsnahe Sicherung der ländlichen Grundversorgung (Einzelhandel und Dienstleistungen)
- Bündelung von Versorgungs-Angeboten
- Angebote an den Kunden orientiert
- Aufgabe: Versorgung, nicht Gewinn-Erzielung! Kostendeckung ausreichend
- Aktive Teilhabe der Ortsbewohner

Aktive Teilhabe der Bürger

Durch die aktive Teilhabe der Bürger kann die Nutzungshäufigkeit des Ladens erhöht werden. Eine Möglichkeit dazu ist die Einbringung von Einlagen, womit die Bürger (beispielsweise im Rahmen eine GbR) Mitinhaber des Ladens werden. Die gemeinschaftliche Trägerschaft macht den Laden betriebswirtschaftlich überlebensfähiger als den typischen Tante-Emma-Laden:

- Das betriebliche Risiko ist gesplittet, da es auf vielen Schultern verteilt ist. Sowohl die Geschäftsführung als auch die Mitarbeit wird gering entlohnt (Aufwandsentschädigung, z.B. € 6 / Stunde)
- Anreiz zum Einkauf durch Gewinnbeteiligung der Gesellschafter

Bündelung von Dienstleistungen

Kernfunktion ist die Lebensmittelversorgung, ergänzend kommen Dienstleistungen, wie Reinigungsannahme, Schuhreparaturannahme, Versandhaus-Bestellshop, evtl. auch Postagentur und Lottoannahmestelle dazu. Vorteile dieser Bündelung sind:

- Attraktivität des Einzelangebotes erhöht sich für den Kunden durch die verschiedenen Zusatzangebote: ein Weg erfüllt mehrere Zwecke
- Durch die räumliche Zusammenfassung der Angebote lassen sich Kosten einsparen, da das Personal mehrere Dienstleistungen mitbetreuen kann.
- Ausgleich evtl. Umsatzenschwankungen

Ein Nachbarschaftsladen dient nicht der privaten Existenzsicherung, sondern der Sicherung der örtlichen Grundversorgung; somit muss kein Unternehmerlohn erwirtschaftet werden

Durch die Betriebseinlage möglichst vieler Gesellschafter wird ein wichtiger Beitrag zu den Einrichtungskosten oder der ersten Warenausstattung geleistet (keine Kredite notwendig)

Durch die Teilhabe der Bürger an Aufbau und Trägerschaft des Ladens kommt es zu einer hohen Identifikation mit der Einrichtung ("Unser Laden"), der zu einer erhöhten Nutzungshäufigkeit und Kundentreue führt

Den gleichen Effekt hat die Mitbestimmung der Gesellschafter bei der Geschäftspolitik: So können nicht nur das Warenangebot, sondern auch z.B. die Öffnungszeiten gemeinsam vereinbart werden

Zentrales Dienstleistungsangebot: regelmäßige Angebote wie:

- Dienstleistungen, die vor Ort nicht oder nur mobil angeboten werden
- Verwaltungssprechstunde (Beratungseinrichtungen, Rentenversicherer etc.)
- verbunden mit einem Treffpunkt der Generation mit verschiedenen Angeboten (Betreuung, Café, Spielertreff, Veranstaltungen, Zentrale für Dienstleistungstauschbörse, ...)
→ Generationenhaus

Voraussetzungen:

- Bedarf im Ort erkannt, Wunsch zur gemeinsamen Verbesserung der Versorgung im Ort
- Untersuchung des Einzelhandels und der Dienstleister (Befragung), um konkrete Grundlagen für eine Analyse zu haben → Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Motivierte Bürgerschaft, die die Anbieter im Ort halten und unterstützen will durch Einkauf, positive Mund-zu-Mund-Propaganda, Einbindung; dauerhafte Sicherung der Akzeptanz durch offenen Dialog
- Engagierte Kommune, die die Anbieter bevorzugt beauftragt

3. Trends für die zukünftige Entwicklung

Ein Trend ist eine neue Auffassung in Gesellschaft, Wirtschaft oder Technologie, die eine neue Bewegung bzw. Marschrichtung auslöst.

→ Keine Moden, sondern dauerhafter Wandel des Umfeldes.

Für besonders tiefgreifende und nachhaltige Trends, die gesellschaftliche und technologische Veränderungen betreffen, wurde der Begriff Megatrend geprägt.

Beispiele:

- Wellness (ganzheitliches Gesundheitskonzept)
- Cocooning (als Cocooning (dt. verpuppen) wird besonders von Trendforschern eine Tendenz bezeichnet, sich vermehrt aus der Zivilgesellschaft und Öffentlichkeit in das häusliche Privatleben zurückzuziehen)
- Neue Bürgerlichkeit (Es wird versucht, ein aktuelles verbreitetes Lebensgefühl zu definieren, zu benennen, und zu beschreiben: Nachfolger der Spaßgesellschaft, Besinnung auf (konservative) Werte, Neoliberalismus, Realpolitik, Familie mehr in den Mittelpunkt gerückt, ...)

Gemeinsam wurden daraufhin die entsprechenden Themen für Neuburg diskutiert:

Das Lädle in Neuburg stand vor der Schließung (ist inzwischen erfolgt), Gründe sehen die Tln. zum einen in verhältnismäßig hohen Nebenkosten, zum anderen in Miete und Personalkosten. Man hat den Eindruck dass der Laden eigentlich recht gut frequentiert wird.

Neu eröffnet hat wieder eine Metzgerei, die gut angenommen wird. Überlegt wurde, die übrigen Waren des täglichen Bedarf evtl. auf die anderen örtliche Einzelhändler zu verteilen (2 Bäcker, Metzgerei, Zeitschriftenladen, ...). Dies hat aber den Nachteil langer Wege durch den Ort, was gerade ältere Bürger/innen möglicherweise scheuen. Zentrales Einkaufen wäre besser.

Zur Schaffung eines neuen Ladens wären mehrere leerstehende Ladenlokale vorhanden, allerdings alle in privater Hand.

Diskutiert wurde auch die Frage eines Wochenmarktes mit örtlichen bzw. regionalen Anbietern. Dies ist aber schon in größeren Orten schwierig (Nachfrage), daher wäre es u.U. eine gute Ergänzung zu einem neuen (Nachbarschafts-) Laden.

Vermisst wird auch ein Eiscafé, dies soll ab dem Sommer von den Gaststätten „Sonne“ und „Schiff“ mit angeboten werden.

Wichtig ist auch dass ein Arzt in Neuburg ansässig bleibt. Derzeit wird versucht, eine Nachfolge für den vor dem Ruhestand stehenden örtlichen Arzt zu finden bzw. Lösungsmöglichkeiten auch mit den zuständigen Stellen zu diskutieren.

Weitere Vorgehensweise:

- Fragebogenaktion
- Weitere AG-Treffen nach Bedarf unter Einbeziehung der Ergebnisse der Fragebögen