

Auf Achse – Mobile Versorgungsangebote sind weit mehr als Lückenfüller

Hofgeismar, 11. Juni 2010

Tagung „Ist die Nahversorgung noch zu retten?“
Evangelische Akademie Hofgeismar



Das CBM Institut erarbeitet **realisierbare Lösungen** zur **Stärkung der Handelsakteure** im Innenstadtbereich und in Ortskernen.

Voraussetzungen sind in der Regel Veränderungen oder der Wegfall der innerörtlichen Versorgung.

Dazu gehören auch **Maßnahmen im Rahmen der Dorferneuerungsstrategien oder –vorhaben.**

Die Dorf-Laden-Macher !



08.05.2009 16:56

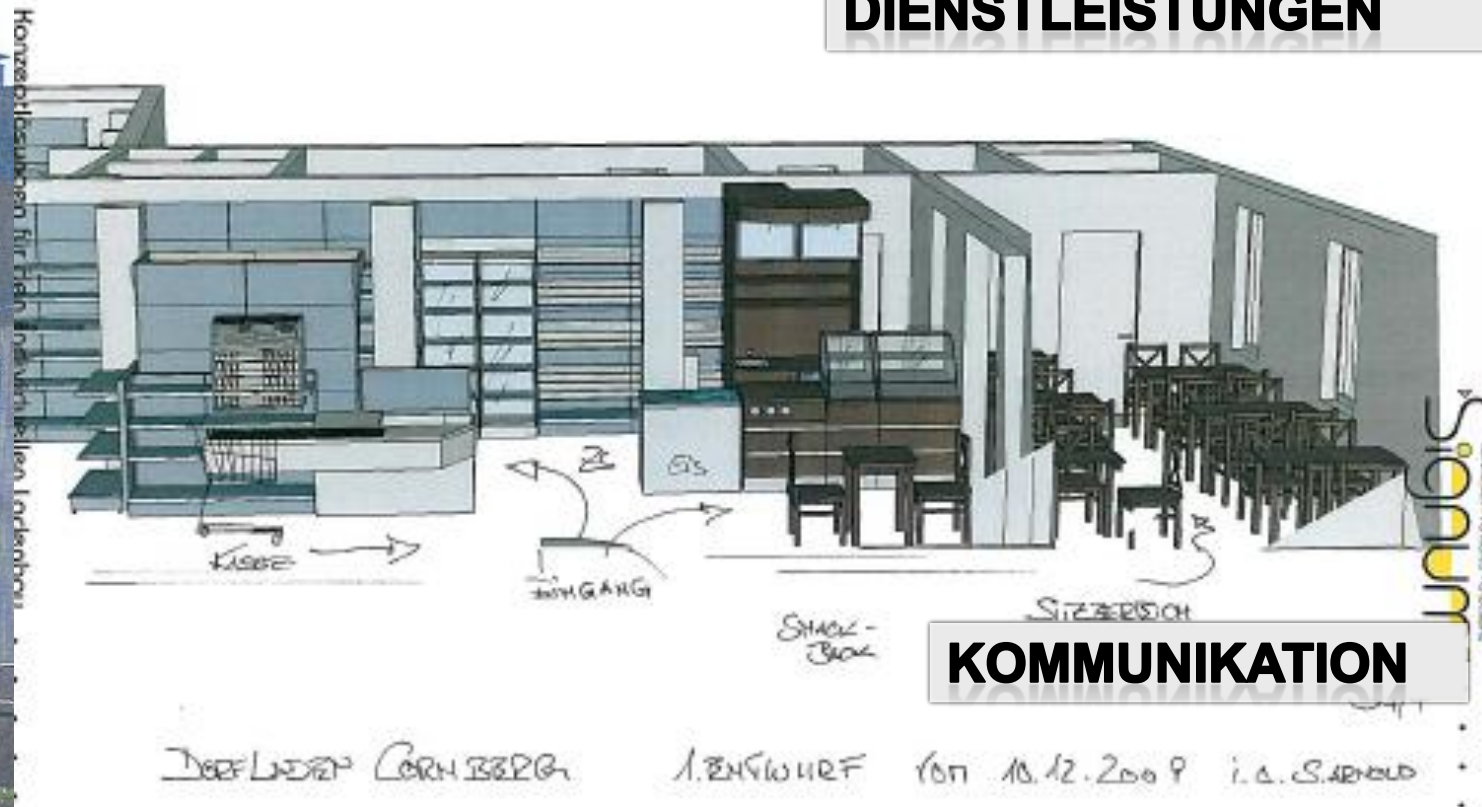
Steve Samoylov

Bisheriger Status bei der Versorgung ländlicher Raum: Gemeinden unter 2.000 Einwohner sind nicht ausreichend versorgt

- Kommunen verstehen die Versorgung in ihren Gemeinden immer mehr als **Grundsäule der Daseinsvorsorge**
- **Lebensmittelhandel ist praktisch kaum bis gar nicht verbreitet**, den Bedarf der Gemeinden decken zu können
- Die (vorhandenen) Betreiber haben in der Regel **keine wettbewerbsfähige Sortiments- und Warenstrukturen** oder Dorfladenkonzeption
- Bestehende **Konzepte „bedienen“** oftmals die **Belange der Lebensmittelkonzerne.**

**BEDARFSGERECHTE
SORTIMENTE**

**SERVICES UND
DIENSTLEISTUNGEN**



KOMMUNIKATION

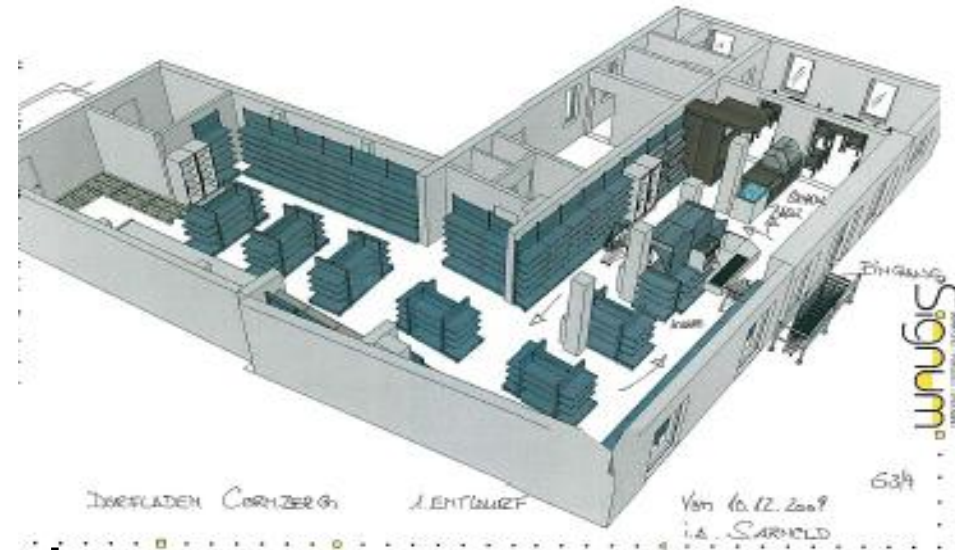
Die Dorf-Laden-Macher !

08.05.2009 16:56

Stavre So M. 09/09

DORFLADEN-Typologie

- 3 Ladentypen
(50 – 100 – 150 m²)
- 100 m² Durchschnittsfläche
- 2.000 € Umsatz / m²
(Lebensmittelartikel) p. a.
- Mind. 200.000 Euro Umsatz pro Laden p. a.
- *Quelle: Unternehmensverband Einzelhandel Hessen e. V. und Handelsverband Sachsen e.V.*



Ladeneinrichtungsplan
Cornberg

Das CBM Institut

PROJEKTE:

Niedersachsen:

Brake

Schleswig-Holstein

Region Dithmarschen

Saarland:

St. Wendel

Neunkirchen

Lebach

Püttlingen

Saarwellingen

Toley

Rheinland-Pfalz:

Montabaur

LK Kaiserslautern

Reichenbach-Steegen

Kotterweiler-Schwanden

Olsbrücken

Bad Bergzabern

Hessen:

Frankfurt Bornheim

Cornberg



Sachsen

Crimmitschau

Mockrehna

Frankenberg/S.

Jöhstadt

Neukyhna

Thüringen

Landkreis

Schmalkalden-

Meiningen

Bayern

Landkreis Augsburg

Emersacker

Selb/Asch

Standorte:

SAARLAND

Kleinblittersdorf

THÜRINGEN

Bad Berka

(Weimar)

**CBM PROGRAMM
MOBILE VERSÖRGUNG IM
LÄNDLICHEN RAUM**



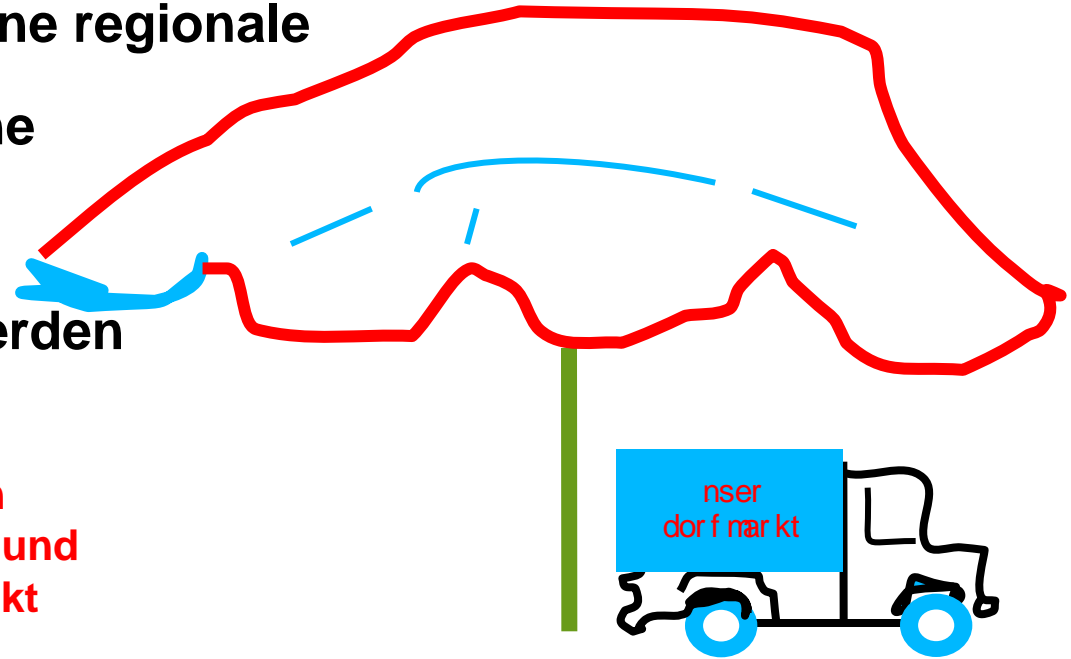


Mobile Handelskonzeption

**ergänzt die innerörtliche Versorgung durch einen Dorfladen in
Dörfern unter 500 / 700 Einwohnern**

Mobile Handelskonzepte benötigen effiziente Strukturen für alle Beteiligten und klare Vorgaben für die Händler

Die Erfahrung zeigt, dass ohne regionale Versorgungskonzeption keine Erfolgchancen für den mobilen Handel bestehen werden



- Die Versorgung im Dorf muss den täglichen Bedarf berücksichtigen und der Gemeinschaft einen Mittelpunkt bieten
- Eine Konkurrenz im Ort zu den Discountern und Handelsketten auf der Grünen Wiese schaffen zu wollen, ist bereits im Ansatz zum Scheitern verurteilt

Mobiles Dorfladenkonzept „Wanderzirkus“

- **Max. 4 Ortsteile/Dörfer zusammenlegen und nacheinander abfahren**
- **Bei 4 Ortsteilen/Dörfern 2 Haltepunkte pro Tag anfahren – Standardzeit à 3,5 Stunden**
- **Klarer Fahr- und Zeitplan**

- **Standort: Marktplatz / Ortsmittelpunkt / Kirchplatz / Rathausplatz**

- **Zeitplan: Ortsteil /Dorf (A)**
Verkaufszeiten : 09.30 h bis 12.00 h
14.00 h bis 16.30 h
- Jeweils 2 ½ Stunden Angebotszeit

Der Schirm: Strukturelement des „Wanderzirkus“

**Optisches Element und
Wiedererkennungseffekte**

**Ordnungssystem für die Fahrenden
Händler**

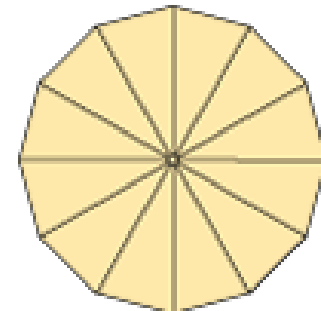
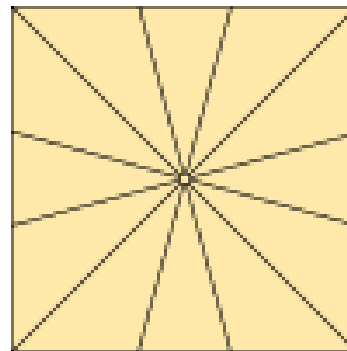
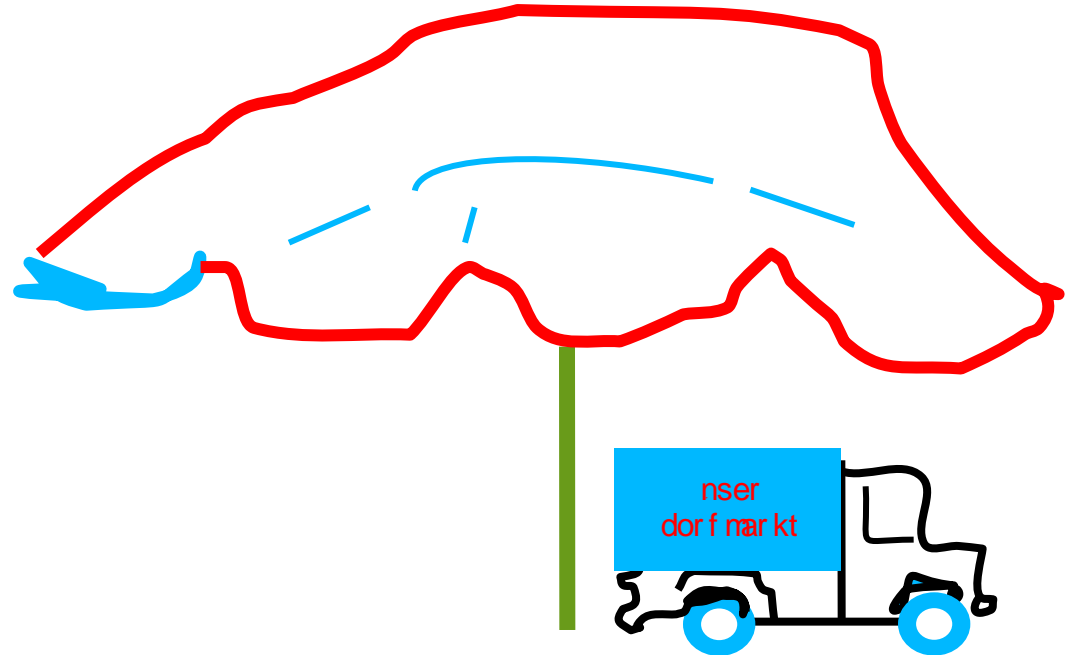
Identifikation für die Bewohner

**Basis für weitere Aktionen über
den Verkauf von Ware hinaus**

Anmerkung:

Handling muss beachtet werden

**Organisation und Betreuung kann
nicht dem Handel überlassen
werden**

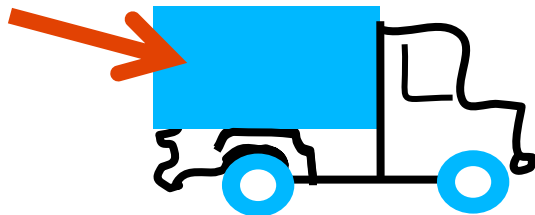


Grundversorgung bietet Lebensqualität durch Integration verschiedener Dienstleistungen

Sortimente

- **Verkaufswagen: 1**
 - Milchprodukte: Milch, Käse, Eier, Joghurt, Sahne etc.
- **Verkaufswagen: 2**
 - Fleisch und Wurstwaren: Fleisch, Wurst, Geflügel etc.
- **Verkaufswagen: 3**
 - Gemüse und Obst: Saisonale Produkte, regionale Produkte, alle Welt
- **Verkaufswagen: 4**
 - Backwaren: Brot, Kuchen, Teilchen etc.
- **Verkaufswagen: 5 optional**
 - Diverse Produkte: Konserven, Haushalt, Tabakwaren, Zeitungen, Lotto/Toto
- **Bürgerservice Mobil:**
 - a) mobil für Kinder
 - b) mobile Begegnungsstelle
 - c) mobil für Senioren
 - d) mobile Informationen
 - Reisebüro
 - Finanzdienste
 - Versicherungen
 - Gemeindeverwaltung
 - **Optional:**
 - mobiler Frisör und Kosmetik
 - mobile Massage
 - Gesundheit

Aufbau ist förderfähig





WIE kann so ein Konzept AUCH umgesetzt werden?

**Unser Pilot im Delitzscher Land – Gemeinde Neukhyna –
Realisation mit Bürgermeisterin Lösch**

▪ Ausgangssituation

1. In Ihrem Wohnort gibt es keine feste Einkaufsmöglichkeit
2. Sie haben kein eigenes Fahrzeug für den Einkaufsweg
3. Sie wollen Ihre Kinder, Verwandten und Nachbarn nicht immer um einen Gefallen bitten
4. Sie haben keine Zeit zum Einkaufen

In Ihrem Ort gibt es keine feste Einkaufsmöglichkeit

- **Sie wohnen in einem kleinen Ort, in dem es seit längerem oder seit kurzem keinen Laden mehr gibt.**
- **Mehrmals in der Woche kommen die „fliegenden Händler“ mit einem sehr speziellen Angebot (Bäcker, Fleischer, ...) – oder sie kommen nicht regelmäßig bis gar nicht.**
- **Rechtzeitiges Erscheinen ist angesagt, damit man nicht zu spät kommt und das Angebot begrenzt oder der Händler schon weg ist.**
- **Das Wetter passt manchmal nicht zum Einkauf – entweder es ist zu warm, oder zu kalt, es regnet oder es liegen Eis und Schnee auf dem Weg.**

Sie haben kein Fahrzeug für den Einkaufsweg!

- Sie haben kein Auto, um Ihren Einkauf zu erledigen.
- Sie könnten ja auch mit dem Fahrrad fahren, aber wie sollen Sie das alles transportieren? Auf Ihrem Zettel stehen nicht nur Milch und Wasser - nein auch die Kartoffeln sind alle!
- Nun bleibt noch der Bus oder wenn Sie Glück haben der Zug.

Aber:

Wann fährt was? Wann kann ich zurückfahren ?

Wie weit ist es von der Haltestelle zum Laden?

Wie weit habe ich es von der Haltestelle bis nach Hause?

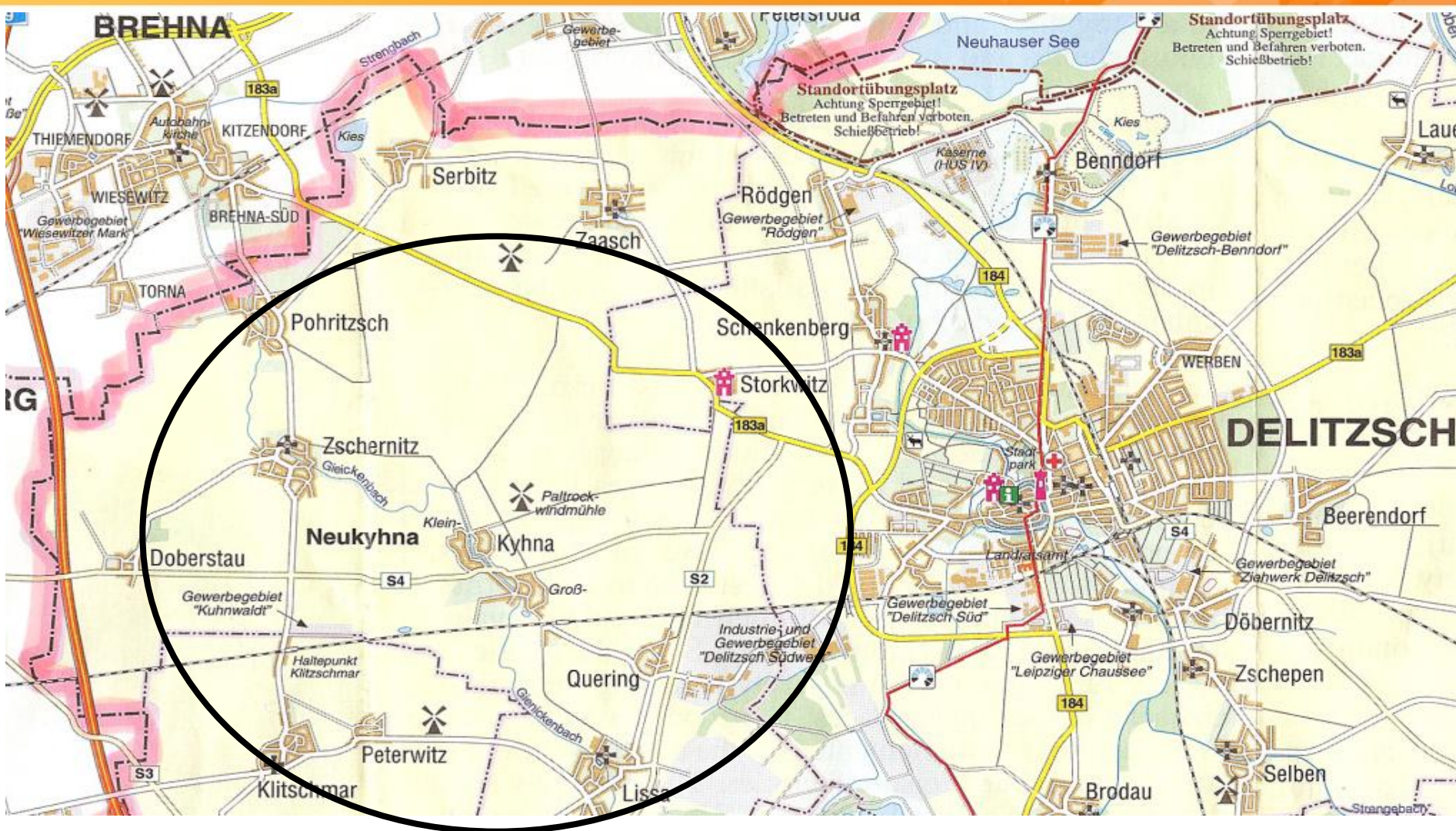
Bedenken Sie:

Sie haben eingekauft und die Taschen sind voll und schwer!!

Sie wollen Ihre Kinder und Verwandten nicht immer Bitten

- **Sie haben eine große Familie, aber auch die Geschwister oder Neffen oder weitere Verwandte wohnen nicht gleich um die Ecke. Sie kommen extra für Ihren wöchentlichen Einkauf zu Ihnen.**
- **Glücklicherweise haben Sie nette Nachbarn, die Ihnen auch angeboten haben, für Sie mit einzukaufen. Aber Sie wollen das auch nicht jede Woche in Anspruch nehmen.**

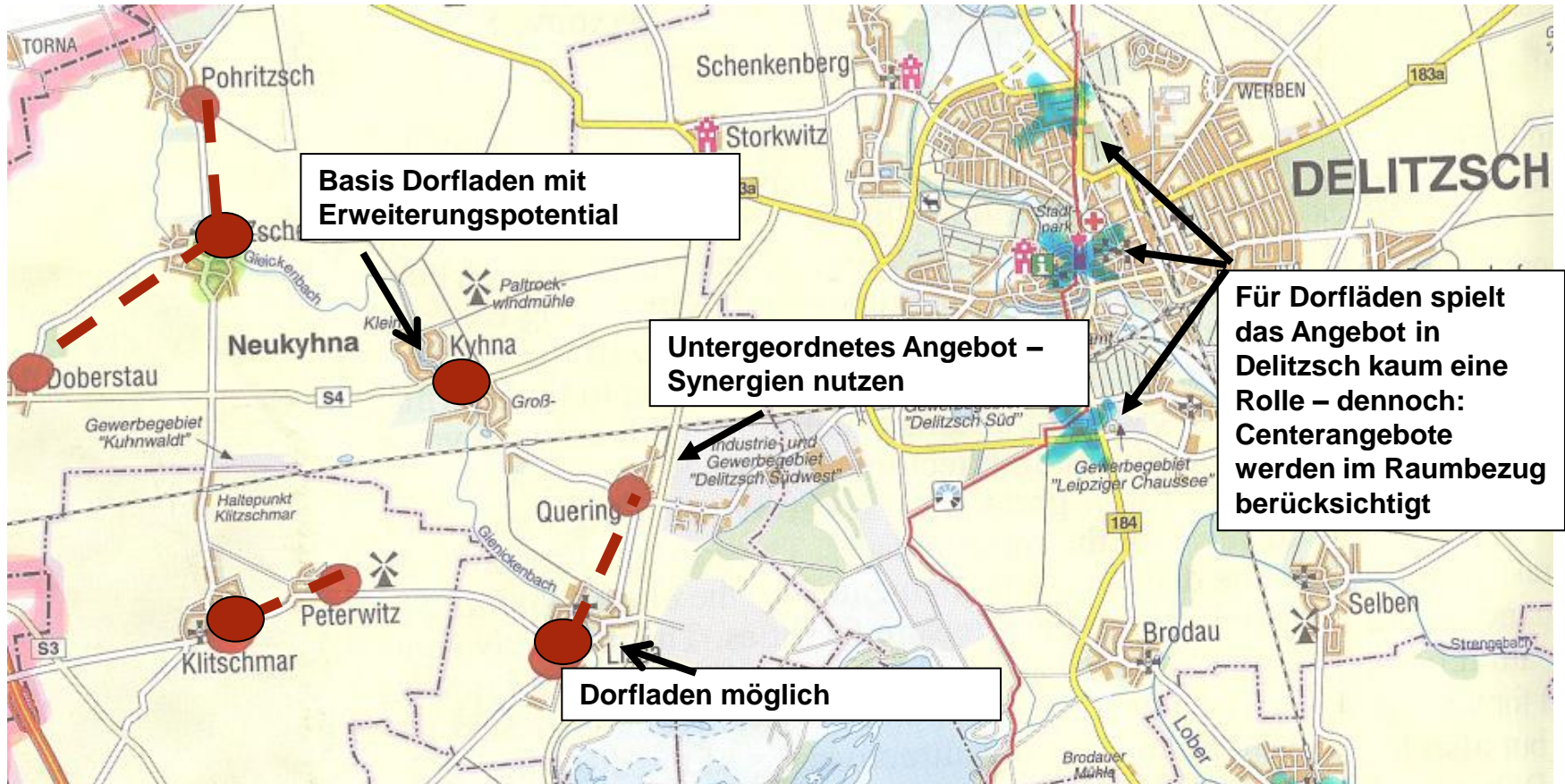
Gefühlte Prognosen und statistische Auswertungen führen oft zum falschen Ergebnis, dass ein Versorgungskonzept nicht funktioniert



Ziel: Versorgungsangebot auf den Bedarf anpassen – Wettbewerbsfähige Ausrichtung durch handelsbezogene Raumbezugsanalyse

1. Schritt ist die Antwort auf die Frage:

Was kann jedes Dorf für einen Versorgungsbedarf ertragen? → **DORFCHECK**



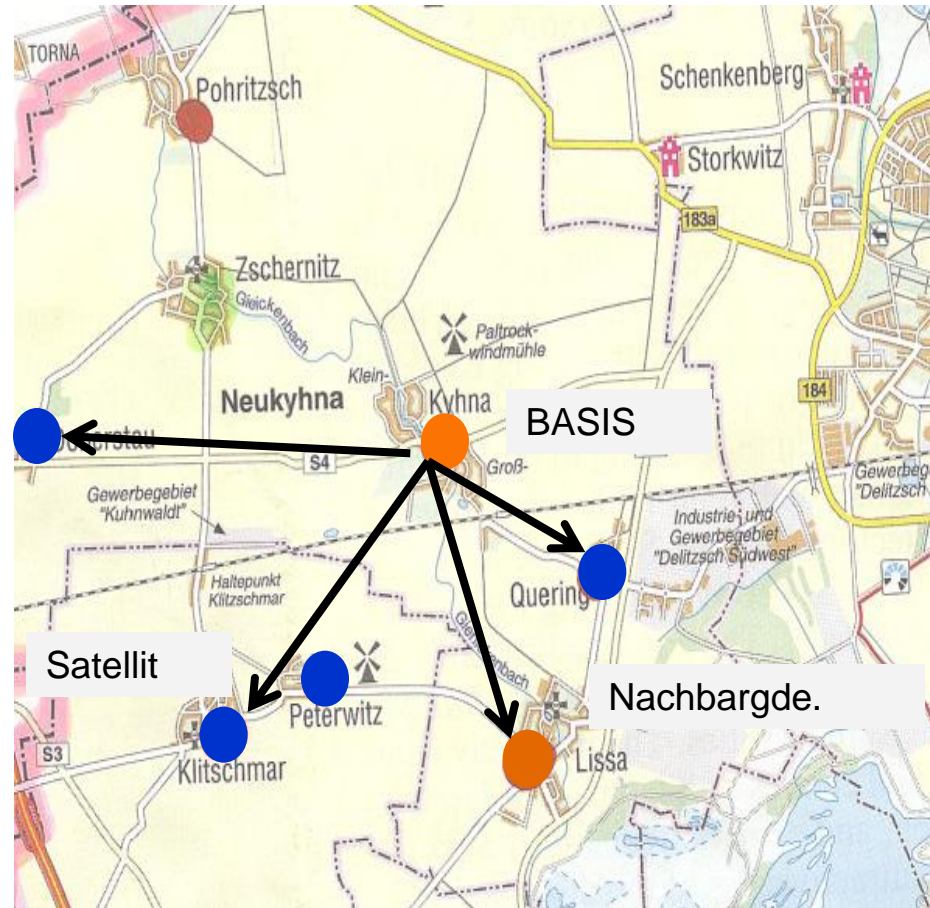
Mobile Versorgung ist interkommunal und ortsübergreifend - Akteure benötigen tragfähige, realisierbare Konzepte

**Standortdefinition (u.a.
Hofladen – hier: Keller
ebenerdig)**

**Festlegung der
tatsächlich benötigten
Sortimentsstrukturen**

**Einbindung vorhandener
Angebote und Händler,
Vereine etc.**

**Kaufmännische
Begleitung, Moderation
mit Zulieferern**



Einwohner Gde Neukyhna: 2.200 - aufgeteilt auf die Ortsteile

Von weiteren Problemen zur Lösung:

LÖSUNG: **MOBILER SERVICE MIT STATIONÄRER BASIS**

- **Sie schreiben wie immer Ihren Einkaufszettel.**
- **Dann haben Sie 4 *plus* Auswahlmöglichkeiten:**
 - 1. Sie rufen uns an und geben uns Ihre Wünsche durch.
 - 2. Sie werfen Ihren Bestellschein in den „Dorfladen-Briefkasten“ in Ihrem Ort.
 - 3. Sie schicken Ihre Bestellung per E-Mail oder Fax.
 - 4. Sie geben uns Ihre Bestellung für den nächsten Einkauf gleich bei unserer Lieferung mit.
 - Unser festes Angebot finden Sie in unserem Katalog oder im Internet.
 - Auch Produkte von regionalen Landwirten werden Sie bei uns finden.

**Das Projekt wird direkt mit Bürgermeisterin Lösch
(Gde. Neukyhna/Kyhna) realisiert**

1

Schönreden hilft nur denjenigen, die nicht vor Ort leben müssen!

Vertreter von Versorgungskonzepten für den ländlichen Raum müssen das Handwerk hinter der Theke aus eigener Erfahrung kennen!

2

Das Sortiment muss stimmen – der Zulieferer auch!

Der Preis der Ware muss wettbewerbsfähig sein – das Sortiment muss aber den tatsächlichen Bedarf der Gemeinde widerspiegeln und lokale Angebote berücksichtigen.

3

Den Betreibern fehlt oftmals die Phantasie – den Bürgern der Glaube!

Qualifizierte Moderation im Sinne der Sache und nicht im Interesse Dritter ist die Grundlage – Betreiber & Bürger müssen ihre Rolle verstehen lernen – die Politik hat „eine Trainer-Funktion“.

4

Am Ende zählt der Preis! Er ist der Schlüssel für alles weitere im Dorf!

Für den Betreiber, den Bürgern und der Politik zeigen sich neue Perspektiven, wenn im Kern der Preis des Angebotes stimmt – darauf lassen sich weitere Service Schritt für Schritt aufbauen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Ihr Referent ist: GÜNTER WEISS

Anschrift: **CBM Institut für City Brokering
Management Rohé & Weiss GbR**

**Elsässer Straße 105
66271 Kleinblittersdorf**

Tel.: 06805 2070 – 851 / Fax: - 853

office@institut-cbm.de

www.institut-cbm.de