



Schule der Dorf- und Landentwicklung Thierhaupten (SDL)
Klosterberg 8
86672 Thierhaupten
Tel. 08271/ 41441
Fax 08271/41442
e-Mail info@sdl-thierhaupten.de
www.sdl-inform.de

Tante Emma und mehr - das Dorf lebt von der Mitte aus

Thierhaupten: 20 interessierte Teilnehmer*innen aus ganz Bayern informierten sich kürzlich in der Schule der Dorf- und Landentwicklung Thierhaupten, um alle Fragen rund um die Nahversorgung. Wichtig sei, so Architektin Melanie Hummel, immer den gesamten Ort und seine Potentiale im Blick zu haben. Das Dorf „lebt von der Mitte aus“, so die Aussage der Architektin und deshalb soll der Fokus auf einer ansprechenden Architektur liegen. Es gilt, immer Flächen zu sparen und Leerstände zu vermeiden. Es gilt, herkömmliche Wege zu verlassen und flexibel zu denken und zu handeln, appellierte Geschäftsführerin Gerlinde Augustin.

Multifunktionszentren schaffen

Dorfladenexperte Wolfgang Gröll plädierte für den Bau von Multifunktionszentren. In diesen könne man mehrere Bedarfe eines Ortes anbieten und so das Ortszentrum beleben. Als Beispiel nannte er Möglichkeiten, in einem Gebäude den Dorfladen, Dienstleistungsangebote, Tagescafé, Veranstaltungsräume, Bücherei sowie Angebote zur Gesundheitsvorsorge zu integrieren.

Viele Trends und Entwicklungen in der Gesellschaft kommen kleineren Lebensmittelgeschäften zugute. So legen gerade junge Leute und Menschen mit Familie großen Wert auf Qualität und Regionalität. Mit dem Einstieg in den Altersruhestand orientiert sich der Kunde wieder mehr am wohnungsnahen Einkaufen. Auch die sozialen Funktionen des Einkaufens bekommen eine neue Bedeutung. Für Single-Haushalte sind die Öffnungszeiten wichtig und hier ist festzustellen, dass die Kauffrequenz zunimmt. Damit ein Nachbarschaftsladen rote Zahlen schreibt, müsse zum einen die Dorfbevölkerung mit eingebunden werden und zum anderen braucht der Laden ein eigenes Profil und eine gute Vermarktungsstrategie. Ein Nachbarschaftsladen gewährleistet die Grundversorgung, schafft Arbeitsplätze, unterstützt regionale Kreisläufe und vieles mehr.

Gerade in der Anfangsphase und Standortsuche ist Beratung und professionelle Unterstützung dringend notwendig. Im Seminar wurden auch verschiedene Betreiberformen vorgestellt und das „Für und Wider“ der einzelnen Betriebsformen erläutert.



Gute Beispiele überzeugen. Jeder Dorfladen braucht ein eigenes Profil und es sollen auch der Service und das Angebot sich vom gängigen Discounter unterscheiden. Beeindruckend waren die Praxisberichte von Peter Böhmer, Dorfladen Farchant, und von Roland Scholz, dem relativ neuen Dorfladen in Oberndorf, Lkr. Donau-Ries. Der Farchanter Dorfladen setzt auf die Regionalität und arbeitet sehr eng mit regionalen Lieferanten zusammen. Der Schwerpunkt liegt auch in der Kooperation mit den heimischen Bauern bezüglich der Käseproduktion und des Verkaufes von Lamm- und Ochsenfleisch.

Der Dorfladen Oberndorf hatte eine lange Entstehungsgeschichte, hat sich dennoch durchgesetzt und wird von der Dorfbevölkerung sehr gut angenommen.

Für Fragen des Profils und des Standortes gibt es keine allgemein gültige Lösung, sondern jeder Ort hat seine Besonderheiten und auf diese muss gerade bei der Standortsuche intensiv eingegangen werden. Wichtig dabei ist Transparenz, Offenheit und die Begleitung über einen Arbeitskreis sowie die laufende Information der gesamten Dorfbevölkerung.

Gerlinde Augustin,
Geschäftsführerin SDL Thierhaupten