

**Protokoll zum Treffen der AG Dorfladen im AK Zukunft St.
Jürgen mit Herr Blohm-Gengnagel am 18. Februar 2015 um 16.00
Uhr bei Inka Suhren**

Teilgenommen haben lt. Teilnehmerliste: Stefan Traub
Heinz-Hermann Schnaars
Reinhard Blohm-Gengnagel
Eva Ebbinghaus
Inka Suhren
Kornelia Albrecht
Anja Ambrosi
Tamara König

16.00: Uhr Besichtigung der Möglichkeiten für ein Ladenlokal in Frankenburg.
Teilgenommen haben Stefan Traub, Heinz-Hermann Schnaars, Reinhard Blohm-
Gengnagel, Inka Suhren und Tamara König.

Zu der anschließenden Besprechung waren wir vollständig.

Positiv bewertete Herr Blohm-Gengnagel den starken Durchgangsverkehr auf
der K 8 und damit einen erhöhten Anteil an „Laufkundschaft“.

Nachteilig ist die kurze Entfernung nach Lilienthal.

Um einen Dorfladen im Vollerwerb zu betreiben ist ein Umsatz von mindestens
500.000 Euro jährlich nötig. Nach der eigenen Hochrechnung aus der Umfrage,
aber auch den Berechnungen von Herrn Blohm-Gengnagel, können wir von
160.000 Euro bis maximal 240.000 Euro jährlich ausgehen. Daher müsste der
Dorfladen durch zusätzliche Dienstleistungen attraktiver gestaltet werden.

EU Mittel können für Ladenlokal und evtl. Einrichtung, nicht aber für laufende
Kosten, wie Energie- oder Personalkosten, beantragt werden und sind i.d.R. 12
Jahre gebunden.

Als Betreiber können Privatpersonen im Zuge einer öffentlichen-privaten
Partnerschaft in Frage kommen. Möglich ist:

1. die Gründung einer Genossenschaft, die aber die private Haftung ausschließt,
2. die Gründung eines wirtschaftlichen Vereins mit ehrenamtlichen Helfern,
3. der Betrieb durch soziale Institutionen, z. B Maribondo,

4. einen ortsansässigen Supermarktbetreiber (z.B. Breiding) dafür zu gewinnen, den Dorfladen als Filiale zu betreiben.

Der formale Aufwand zur Gründung einer Genossenschaft ist größer als bei der Gründung eines Vereins. Eine Genossenschaft kann aber gegenüber der Gemeinde positiv bewertet werden.

Um möglichst viele Kunden, auch von Gemeinden, die weiter entfernt liegen, zu gewinnen, sollten auch einige Dienstleistungen, wie Post, Lotto, Reinigung, Buchtauschbörse etc. angeboten werden. Die regionalen Produkte könnten einen guten Werbeeffect haben, sind aber eher Nischenprodukte.

Um noch mehr Begeisterung bei der St. Jürgener Bevölkerung zu bekommen, ist es notwendig unsere Initiative noch mehr publik zu machen. Dazu können die anderen Mitstreiter des AK Zukunft St. Jürgen als Multiplikator nützlich sein. Auch sind Aktionen, wie ein Markttag sinnvoll. Der Markttag könnte im Juli stattfinden und soll auf den nächsten Treffen geplant werden.

Ende der Besprechung ca. 18.30 Uhr

Tamara König

Protokollführerin