

# AK Erpfting – AK-Sitzung 27.01.23

## Schützenheim Erpfting



### Teilnehmer

Teilnehmer: siehe Anwesenheitsliste

### Inhalt

1	Präsentation zur Nahbereichsversorgung in Erpfting und zum Umfrageergebnis .....	2
2	Diskussion, Anfragen, Überlegungen und das weitere Vorgehen .....	2
2.1	Alkohol- und Tabaksortiment .....	2
2.2	Anfrage - Standort für einen Supermarkt (Voll- oder Teilsortimenter) in Erpfting .....	2
2.2.1	Abstimmung der ErpftingerInnen für oder gegen einen Voll- oder Teilsortimenter .....	2
3	Supermarkt im Norden oder Nord-Osten kontra Dorftreffpunkt und fußläufige Erreichbarkeit .....	3
4	Keine Konkurrenz und Sonntagsverkauf für ein Nahversorgungskonzept (Tante M oder Emma's Tag- & Nacht Markt) .....	3
5	Standortanalyse zum Nahversorgungskonzept .....	3
6	VR-Bank als möglicher Standort für einen Nahversorger .....	3
7	Betreiberkonzept -> Genossenschaft oder Franchisesystem .....	3
7.1	Details zur Genossenschaft .....	4
7.2	Zwischenfazit zur Genossenschaft .....	4
7.3	Negative Aspekte .....	4
7.4	Positive Aspekte, u. a. Regionalität .....	4
7.5	Höhe des Umsatzes .....	4
8	Frage nach dem weiteren Vorgehen .....	5
9	Ergebnis .....	5
10	Danksagung zum Schluss .....	5

# AK Erpfting – AK-Sitzung 27.01.23

## Schützenheim Erpfting



### 1 Präsentation zur Nahbereichsversorgung in Erpfting und zum Umfrageergebnis

Vom 07.10 – 25.10.2022 wurde unter den Bürgern von Erpfting, Friedheim und Ellighofen eine Umfrage durchgeführt,

- ob sie gerne im Dorf in einem Dorfladen einkaufen würden,
- welche Produkte sie bevorzugt im Dorfladen erwerben würden,
- welche zusätzlichen Dienstleistungen und Anforderungen ein Dorfladen sonst noch erfüllen sollte (Post, Geldautomat, fußläufige Erreichbarkeit)
- wie häufig und zu welcher Zeit sie im dörflichen Lebensmittelladen einkaufen würden,
- wie das derzeitige Einkaufsverhalten aussieht und
- ob sie sich an einem örtlichen Lebensmittelladen finanziell oder / und tatkräftig beteiligen würden.

Florian Hoßfeld erläutert die Inhalte und die Umfrageergebnisse. (Die Präsentation ist als Anlage dieser Niederschrift beigelegt)

### Ergebnis

Aus der Umfrage haben sich die Konzeptionen der Nahversorgung zur „Tante M“ und „Emma's Tag- & Nacht-Markt“ für Erpfting als denkbare Nahversorgungskonzeptions-Modelle herauskristallisiert.

### 2 Diskussion, Anfragen, Überlegungen und das weitere Vorgehen

Es werden im Anschluss an die Präsentation folgende Fragen gestellt, Überlegungen geäußert und Diskussionen geführt:

#### 2.1 Alkohol- und Tabaksortiment

Wegen des Jugendschutzes gibt es in beiden Nahversorgungsvarianten keine Alkohol- und Tabakwaren.

#### 2.2 Anfrage - Standort für einen Supermarkt (Voll- oder Teilsortimenter) in Erpfting

Ein Dienstleister ist auf der Suche nach einem Standort in Erpfting für einen Voll- oder Teilsortimenter. Ein möglicher Standort könnte im Norden oder Nord-Osten von Erpfting sein, damit der Durchgangsverkehr als potentieller Kunde gewonnen werden kann. Im November 2022 wurde eine Bauvoranfrage an die Stadt gestellt. Ein bauordnungsrechtlicher Antrag auf Vorbescheid liegt der Stadt (noch) nicht vor. Markus Salzinger teilt hierzu mit, dass für den Discounter oder Supermarkt ein Grundstück mit einer Größe von 6.000 m<sup>2</sup> benötigt wird. Die Teilnehmer der AK-Sitzung sind sich einig, dass ein Voll- oder Teilsortimenter das Nahversorgungskonzept, wie das der „Tante M“ oder „Tag & Nacht“ zunichtemachen würde.

##### 2.2.1 Abstimmung der ErpftingerInnen für oder gegen einen Voll- oder Teilsortimenter

Markus Salzinger bekräftigt, dass, sollte sich die Frage nach einer Ansiedelung eines Voll- oder Teilsortimenters verfestigen, die Erpftinger Bürger darüber abstimmen können. Das Abstimmungsergebnis wird bei der

Entscheidung des Stadtratsgremiums beachtet. Nach Meinung von Markus Salzinger wird die Abstimmung im Stadtrat gegen einen Voll- oder Teilsortimenter ausfallen, wenn die Erpftinger Bürger gegen eine Ansiedlung votieren. Es gibt jedoch keine Rechtsgrundlage dafür, dass der Stadtrat sich dem Votum Erpftinger BürgerInnen beugen muss.

### **3 Supermarkt im Norden oder Nord-Osten kontra Dorftreffpunkt und fußläufige Erreichbarkeit**

Es wird von den Teilnehmern der AK-Sitzung bemerkt, dass ein Supermarkt im Norden oder Nord-Osten für viele Erpftinger nicht mehr fußläufig erreichbar wäre und dass somit die Idee, am Nahversorgungsmarkt einen Treffpunkt für „Jung und Alt“ zu etablieren nicht umgesetzt werden könnte.

### **4 Keine Konkurrenz und Sonntagsverkauf für ein Nahversorgungskonzept (Tante M oder Emma's Tag- & Nacht Markt)**

Damit das Nahversorgungskonzept funktionieren kann, darf es keine Konkurrenz haben. D. h., es müsste gewährleistet werden, dass der Nahversorgungsmarkt auf mindestens 20 Jahre keine Konkurrenz durch einen Supermarkt oder Discounter in (unmittelbarer Nähe) Erpfting bekommt. Ggf. könnte diese Gewährleistung mittels Satzung durch die Stadt erfolgen. Markus Salzinger fragt im entsprechenden Amt der Stadtverwaltung nach.

Ferner sollte das Nahversorgungskonzept die Möglichkeit eröffnen, auch sonntags dort einkaufen zu können. Markus Salzinger kann sich vorstellen, dass die Stadt eine Ausnahme vom Sonntagverkaufsverbot ausspricht. Auch hier fragt er im entsprechenden Amt der Stadtverwaltung nach.

### **5 Standortanalyse zum Nahversorgungskonzept**

Beide Nahversorger, sowohl „Tante M“, als auch „Tag & Nacht“ haben für Erpfting bisher noch keine Standortanalyse durchgeführt. Diese soll durchgeführt werden, wenn sich eine Entscheidung für einen der beiden Nahversorger festigt.

### **6 VR-Bank als möglicher Standort für einen Nahversorger**

Achim Neumeister informiert, dass Gespräche mit dem VR-Bank-Vorstandsvorsitzenden äußerst positiv verlaufen sind. Die VR-Bank könnte sich vorstellen, im Gebäude einen Nahversorger zu etablieren, wobei die Bankfiliale erhalten bleiben soll. Die VR-Bank würde ca. 60 m<sup>2</sup> zur Verfügung stellen und sieht u. a. durch die Nahversorgung eine Aufwertung für die VR-Bank. Denkbar wäre auch die Installation einer E-Ladesäule, sofern die technischen Gegebenheiten dafür ausreichen. Auch hinsichtlich der Anzahl der verfügbaren Parkplätze muss mit der VR-Bank diskutiert werden.

### **7 Betreiberkonzept -> Genossenschaft oder Franchisesystem**

Achim Neumeister informiert über das Betreiberkonzept von „Tante M“:

Es kann von „Tante M“ selbst als Genossenschaft oder als Franchisesystem geführt werden. „Tante M“ würde es aufgrund der Entfernung zum Firmensitz in Baden-Württemberg gerne sehen, wenn ein Verantwortlicher

vor Ort wäre. Den Mietvertrag mit dem Eigentümer würde „Tante M“ selbst abschließen und mit dem Franchisenehmer einen Untermietvertrag schließen. Das verschafft einerseits dem Vermieter größere wirtschaftliche Sicherheit, andererseits kann dadurch sichergestellt werden, dass der Laden auch dann weiter betrieben wird, falls der Franchisenehmer abspringt. „Tante M“ kann bei der Suche nach Franchisenehmer aus der Region behilflich sein.

### **7.1 Details zur Genossenschaft**

Die Teilnehmer der AK-Sitzung tendieren eher zu einer Genossenschaft. Diese bietet den Vorteil, dass die Genossen ein Interesse am dauerhaften Funktionieren des Ladens haben.

Auf die Frage nach der Höhe der Genossenschaftsanteile antwortet Achim Neumeister, dass die Höhe „bezahlbar“, wie z. B. 100 € sein könnte. Dann wäre die zu erwartenden kompletten Kosten für Planung, Ausstattung des Ladens und Lebensmittelvorrat mit 350 Anteilen gedeckt. Als Idealvorstellung sollte 80 % der Genossenschaftssumme „aus dem Dorf“ finanziert / „vom Dorf“ getragen werden.

### **7.2 Zwischenfazit zur Genossenschaft**

Achim Neumeister und Florian Hoßfeld informieren sich über die Rechtspersönlichkeit einer Genossenschaft.

### **7.3 Negative Aspekte**

Aus der Mitte der Teilnehmerschaft wird die Frage nach negativen Aspekten gestellt.

Negative Aspekte sind:

- Kosten,
- Risiko des Erwerbs / der Pacht einer Immobilie, wenn die VR-Bank ihre Immobilien nicht zur Verfügung stellt oder diese nicht passend ist,
- anfängliche Euphorie aus der Bürgerschaft geht verloren / lässt nach.

### **7.4 Positive Aspekte, u. a. Regionalität**

- Keiner der Nahversorgerläden, weder von „Tante M“, noch von „Tag & Nacht“ hat seit seiner Eröffnung wieder geschlossen. Es gibt ca. 30 „Tante M“ seit 6 – 7 Jahren, hauptsächlich in Baden-Württemberg. „Tag & Nacht“ besteht seit ca. 7 – 9 Jahren, hauptsächlich in Thüringen,
- gute Vorarbeit minimiert das Risiko,
- neben dem Hauptlieferanten sind regionale Produkte und die Zusammenarbeit mit regionalen Zulieferern ausdrücklich erwünscht,
- die Einkaufenden können auf Wunschzetteln ihre gewünschten Produkte mitteilen.

### **7.5 Höhe des Umsatzes**

Auf die Frage nach der Höhe des Umsatzes, damit Fix- und variable Kosten gedeckt werden können, kann derzeit (noch) keine Antwort gegeben werden. Dies ist u. a. eine Frage der Standortanalyse.

## **8 Frage nach dem weiteren Vorgehen**

Soll das Projekt „Ansiedelung eines Nahversorgers“ weiterverfolgt werden? Sollen weitere (Detail)Fragen mit dem Betreiber von „Tante M“ bzw. „Tag- und Nachtmarkt“ und der VR-Bank diskutiert und somit ein grundsätzliches Interesse signalisiert werden?

Die Teilnehmer der AK-Sitzung sind mehrheitlich der Meinung, dass die Konzeption „Tante M“ für Erpfting vorstellbar ist und weiterverfolgt werden soll. U. a. werden die langen Öffnungszeiten und der geringe Personalbedarf positiv bewertet.

## **9 Ergebnis**

Die Mehrheit der Teilnehmer ist dafür, dass dem Betreiber der „Tante M“ bzw. des „Tag- und Nachtmarktes“ für eine Etablierung weiteres Interesse angezeigt wird. Hierzu sollen die Fragen für die nächsten Projektschritte, auch mit der VR-Bank geklärt/angesprochen werden.

## **10 Danksagung zum Schluss**

Silvia Schattner spricht ihren und den ausdrücklichen Dank des AKs an Florian Hoßfeld und Achim Neumeister für die Arbeit anlässlich der Präsentation, des Umfrageergebnisses und ihrer Bereitschaft, die weiteren Projektschritte zum Nahversorgungskonzept einzuleiten, aus. Außerdem gebührt ein weiterer ausdrücklicher Dank dem Schützenverein für die abermalige Zurverfügungstellung der Räumlichkeiten und Bewirtschaftung.

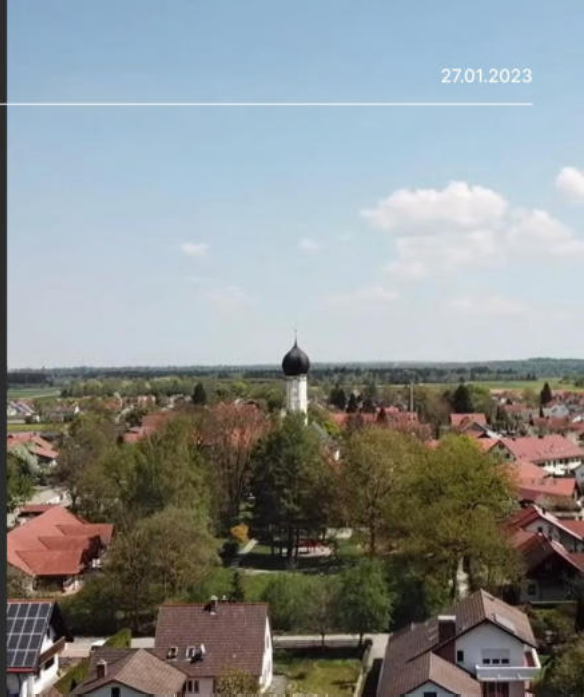
Ulrike Lang

AK Erpfting

Erpfting, 03.02.2023



# MÖGLICHKEITEN DER NAHBEREICHS- VERSORGUNG FÜR ERPFTING



01.

## WARUM NÖTIG?

02.

## VIELVERSPRECHENDE KONZEPTE

03.

## DORF-BEFRAGUNG

04.

## AUSWERTUNG KONZEPTE





## PROBLEM

- Keine Möglichkeit vorhanden sich vor Ort mit wichtigen Lebensmitteln zu versorgen
  - Mindestens 4 Km bis zum nächstgelegenen Supermarkt in Landsberg
  - Einzelne Bauernhöfe bieten Lebensmittel wie Kartoffeln, Honig, Eier, etc. an - aber keine zentrale Möglichkeit diese zu kaufen
  - Mitmenschen die nicht (mehr) mobil sind, sind immer auf Hilfe angewiesen
- 
- Kein zentraler Begegnungsort im Dorf vorhanden, der täglich zugänglich ist (wie z.B. Post-Stelle, Café/Bäckerei oder Supermarkt)



**WELCHE  
MÖGLICHKEITEN  
GIBT ES (SCHON)?**

01.

**TANTE-M**

02.

**EMMA'S TAG- &  
NACHT MARKT**

03.

**DORFLADENBOX.COM**

04.

**TANTE ENSO (MYENSO)**

**NEW!**



Tante-  
Mein Nahversorger - 7 Tage die Woche

**TANTE-M**

# WAS IST TANTE-M?

→ "Einkaufen bei Tante-M Soll nicht den Wocheneinkauf ersetzen, sondern die leicht zu erreichende tägliche Nahversorgung in der Ortsmitte sein."

→ "Schwerpunkt liegt auf Ortschaften zwischen 700 und 4.000 Einwohnern, die eine eingeschränkte oder gar keine Nahversorgung mehr haben."

AK Nahbereichsversorgung  
für ERPFTING



## WAS HEISST DAS KONKRET?

- Dorfläden mit geringer Personal- & Kostenstruktur (1 Mitarbeiter auf 520 EUR Basis)
- Lange Öffnungszeiten an 7 Tagen\* die Woche (5 - 23 Uhr) - ohne Zugangsbeschränkung
- Große Produktauswahl & günstige Preise (ähnlich Discounter)
- Regionale Anbieter / Lieferanten (auch für Anbieter aus Dorf möglich)
- Flexible Bezahl-Möglichkeiten (Bar, EC, Kreditkarte, Apple-Pay, Kundenkarte)
- Zusatz-Dienstleistung (z.B. Post-Stelle) integrierbar

\* Bestimmungen des Bay. Ladenschlussgesetz müssen ggf. beachtet werden

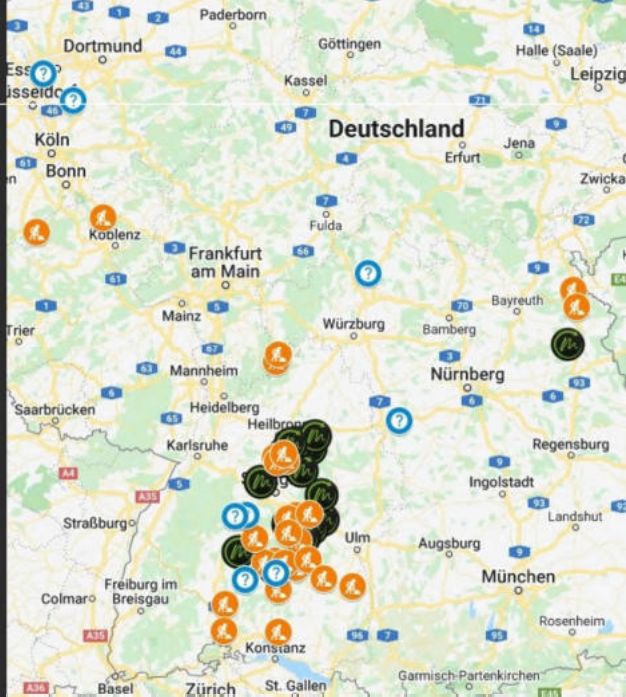


Bei uns können Sie alles  
**VERSCHICKEN**  
Ihre Postfiliale bei Tante-M

# WIE ERFOLGREICH IST DAS KONZEPT?

→ ca. 33 Läden bereits eröffnet (bundesweit)

→ 21 Läden bereits in Planung (bundesweit)



# WER BETREIBT DEN LADEN AM ENDE & WIE FINANZIEREN?

- Entweder unter Verantwortung von Tante-M ODER als Franchisefiliale eines regionalen Franchisenehmers - lohnt sich aufgrund der Lizenzkosten aber erst richtig bei mehreren lokalen Läden
- Finanzierung als bürgerliche Genossenschaft, Teilfinanzierung über Lieferanten oder über Crowdfunding
- Vers. Möglichkeiten der Förderung durch das Land





# WELCHE ANFORDERUNGEN AN DIE ÖRTLICHKEITEN GIBT ES?

## Bestandsimmobilie:

- Ca. 60 - 100qm - Barrierefreier Zugang - Elektrische Eingangstür - Ebener Boden - Klimaautomatik

## Verkaufs-Container:

- Ca. 80qm - Ebenes Grundstück - Punkt- / Streifenfundament - Anschlüsse für Wasser / Abwasser / Strom / Internet





# TAG & NACHT MARKT

AK Nahbereichsversorgung  
für ERPFTING

Emma's  TAG & NACHT  
Markt

## WAS IST TAG & NACHT MARKT?

- "Der erste Markt für kleinere Gemeinden in Deutschland, der 24 Stunden von Montag bis Sonntag geöffnet hat."
- "Schwerpunkt liegt auf Ortschaften zwischen 500 und 2.500 Einwohnern mit einem hohen Anteil älterer Mitmenschen mit beeinträchtigter Mobilität, die eine eingeschränkte / keine Nahversorgung mehr haben."

# WAS HEISST DAS KONKRET?

- Dorfladen mit geringer Personal- & Kostenstruktur (1 Teilzeit-Mitarbeiter auf 520 EUR Basis)
- 24h Verkauf an 7 Tagen\* die Woche - mit Zugangsbeschränkung (Kundenkarte mit Pin)
- Große Produktauswahl (Edeka als Hauptzulieferer)
- Regionale Anbieter / Lieferanten (auch für Anbieter aus Dorf möglich)
- Flexible Bezahl-Möglichkeiten (EC, Kreditkarte)
- Digitale Infotafel mit Bekanntmachungen, Packstation, WLAN Hotspot, E-Tankstelle möglich

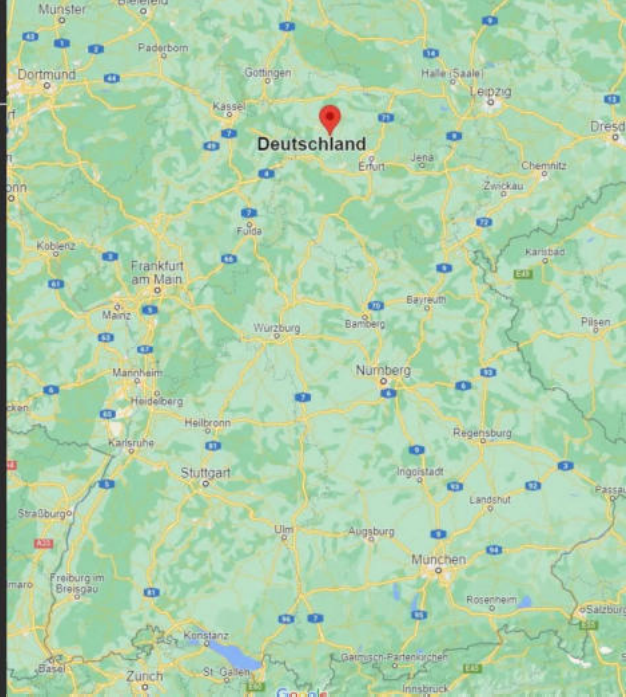
\* Bestimmungen des Bay. Ladenschlussgesetz müssen ggf. beachtet werden





# WIE ERFOLGREICH IST DAS KONZEPT?

- 2 Läden bereits eröffnet (Thüringen)
- Mehrere Läden bereits in Planung (bundesweit)



# WER BETREIBT DEN LADEN AM ENDE & WIE FINANZIEREN?

- Finanzierung als bürgerliche Genossenschaft,
- Teilfinanzierung über Lieferanten oder über Crowdfunding
- Vers. Möglichkeiten der Förderung durch das Land



# WELCHE ANFORDERUNGEN AN DIE ÖRTLICHKEITEN GIBT ES?

→ Nur Neubau möglich? - Infos fehlen noch







# DORFLADENBOX

A woman with blonde hair tied in a bun, wearing a green jacket, is standing in a store and selecting items from a shelf. The shelf is filled with brown paper bags, some of which have green labels. The background shows more shelves with similar bags. The text "AM Nahbereichsversorgung für ERPFTING" is visible in the top left corner of the image.

AM Nahbereichsversorgung  
für ERPFTING

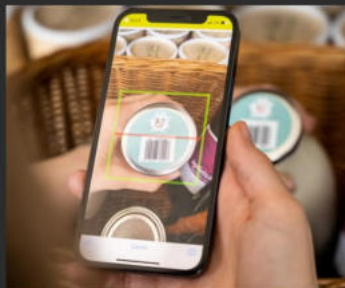
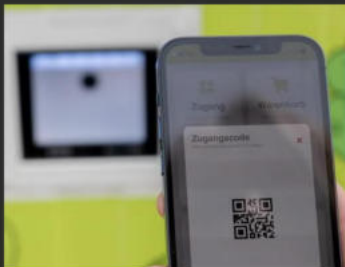
## WAS IST DORFLADENBOX?

- "Unsere Dorfladenboxen bieten frische und preiswerte Erzeugnisse direkt von Landwirten deiner Region."
- "Moderner SB-Laden mit bargeldloser Zahlung per Dorfladenbox App."

# WAS HEISST DAS KONKRET?

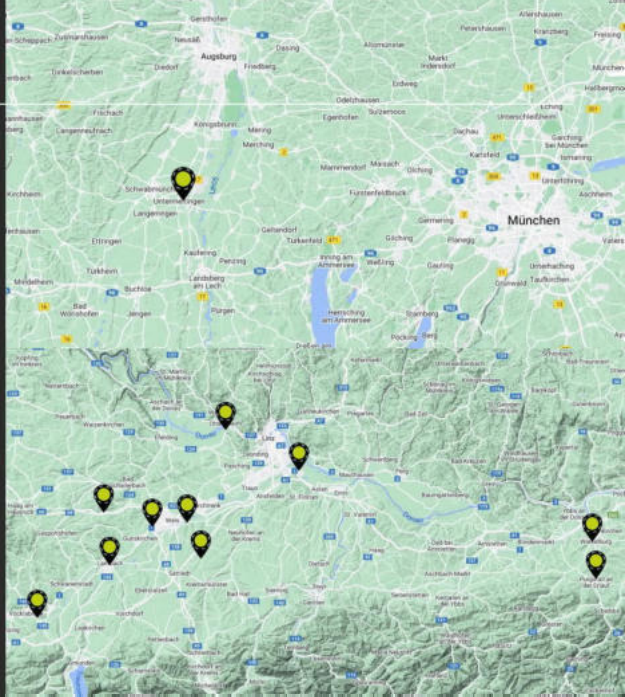
- Dorfladen mit geringer Personal- & Kostenstruktur (nur Betreiber)
- 24h Verkauf an 7 Tagen\* die Woche - mit Zugangsbeschränkung (App)
- Ausschließlich regionale Produkte aus der Umgebung (Obst & Gemüse, Fleisch, Kühlprodukte, etc.)
- Registrierung in der App >> Zugang zum Markt über App >> Zahlung per App (bargeldlos)
- Automatisierte Verwaltung (Nachbestellungen, Rechnungsstellung, etc.)

\* Bestimmungen des Bay. Ladenschlussgesetz müssen ggf. beachtet werden



# WIE ERFOLGREICH IST DAS KONZEPT?

→ 17 Läden in DE + AT bereits eröffnet



# WER BETREIBT DEN LADEN AM ENDE & WIE FINANZIEREN?

- Inhaber als Franchisenehmer mit individuellem Konzept je Standort
- Vers. Möglichkeiten der Förderung durch das Land



# WELCHE ANFORDERUNGEN AN DIE ÖRTLICHKEITEN GIBT ES?

Verkaufs-Container:

- Aufstellung innerhalb von nur einem Tag und sofort betriebsbereit - 6-Punkt Fundament - Starkstromanschluss - Netzabdeckung





04.

NEW!

# TANTE ENSO (MYENSO)





## WAS IST TANTE ENSO?

- Tante Enso ist ein 24/7-Dorfladenkonzept mit  
angeschlossenem Online-Sofortkaufangebot +  
Anschlussmöglichkeiten für lokale Zusatzleistung
- Rund um die Uhr bis zu 3.000 Artikel einkaufen - dabei  
wird besonders hoher Wert auf das Mitspracherecht  
der Kunden und Lokalität gelegt

Lebensmittel

# WAS HEISST DAS KONKRET?

- **Dorfladen mit reduzierter Personal- & Kostenstruktur** (Personal nur für 4-6 Stunden vor Ort)
- **24/7\* möglich - mit Zugangsbeschränkung** (Karte - dient auch als Zahlungsmittel)
- **3.000 Artikel vor Ort und >20.000 online bestellbar** (Sortiment kann mitbestimmt werden)
- Konsequentes **Mitbestimmungsrecht für alle Kunden** und zusätzliche Vorteile für Genossenschaftler:innen
- Unkompliziertes **Genossenschafts-Modell als zwingende Voraussetzung** (mind. 300 Anteile zu je 100€)

\* Bestimmungen des [Bay. Ladenschlussgesetz](#) müssen ggf. beachtet werden



# WIE ERFOLGREICH IST DAS KONZEPT?

- 16 Läden bereits in ganz Deutschland eröffnet
- 31 weitere Läden sind in Planung (+ 9 weitere Bewerbungen)
- 3 Banken und mehr als 15 andere Investoren in Konzept investiert



# WER BETREIBT DEN LADEN AM ENDE & WIE FINANZIEREN?

- Dorf-Genossenschaft mit mind. 300 Teilnehmern als  
Teilhaber mit individuellem Konzept - Betreiber bleibt  
myenso
- Möglichkeiten der Förderung durch das Land



# WELCHE ANFORDERUNGEN AN DIE ÖRTLICHKEITEN GIBT ES?

→ 150-200 qm Bestandsimmobilie - der Rest ist noch unklar.



01. **TANTE-M**

02. **EMMA'S TAG- &  
NACHT MARKT**

03. **DORFLADENBOX.COM**

04. **TANTE ENSO (MYENSO)**

**NEW!**





Minimale Personal- / Kostenstruktur

7 Tage die Woche, von 5 - 23 Uhr geöffnet (ohne Beschränkung)

Große Produktauswahl & günstige Preise (ähnlich Discounter)

Viele regionale Anbieter möglich

Flexible Bezahl-Möglichkeiten (Bar, EC, Kreditkarte, Apple-Pay, Kundenkarte)

Post-Stelle und WLAN möglich

Bestands-Immobilie oder Neubau möglich

Diverse Finanzierungskonzepte mgl.

Minimale Personal- / Kostenstruktur

24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (Karte)

Große Produktauswahl (Edeka als Hauptzulieferer)

Viele regionale Anbieter möglich

2 Bezahl-Möglichkeiten (EC, Kreditkarte) vorhanden

Digitale Infotafel, Post-Stelle, WLAN Hotspot, E-Tankstelle möglich

Scheinbar nur Neubau möglich (keine weiteren Infos)

Diverse Finanzierungskonzepte mgl.

Minimale Personal- / Kostenstruktur

24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (App)

Nur ausgewählte Produkte aus der Umgebung zu fairen Preisen

Ausschließlich regionale Anbieter

Registrierung per App >> Zugang zum Markt über App >> Zahlung per App (bargeldlos)

Automatisierte Verwaltung (Nachbestellungen, Rechnungsstellung, etc.)

Container (individualisierbar)

Individuelles Franchise-Konzept

Geringe Personal- / Kostenstruktur

24/7 geöffnet - mit Beschränkung (Karte) - zeitweise mit Personal

Sehr große, individualisierbare Produktauswahl mit fairen Preisen (+ exklusiven Prod.)

Viele regionale Anbieter möglich

Flexible Bezahl-Möglichkeiten (Bar, EC, Kreditkarte, Kundenkarte) - zeitweise auch direkt bei Personal

Individuelle Zusatz-DL (Post, WLAN,...) möglich

Bestands-Immobilie oder Neubau möglich

Nur als Teilhabe über Genossenschafts-Modell mgl. (mind. 300 Dorfbewohner)





## TANTE-M

Minimale Personal- / Kostenstruktur

7 Tage die Woche, von 5 - 23 Uhr geöffnet (ohne Beschränkung)

Große Produktauswahl & günstige Preise (ähnlich Discounter)

Viele regionale Anbieter möglich

Flexible Bezahl-Möglichkeiten (Bar, EC, Kreditkarte, Apple-Pay, Kundenkarte)

Post-Stelle und WLAN möglich

Bestands-Immobilie oder Neubau möglich

Diverse Finanzierungskonzepte mgl.



## TAG & NACHT MARKT

Minimale Personal- / Kostenstruktur

24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (Karte)

Große Produktauswahl (Edeka als Hauptzulieferer)

Viele regionale Anbieter möglich

2 Bezahl-Möglichkeiten (EC, Kreditkarte) vorhanden

Digitale Infotafel, Post-Stelle, WLAN Hotspot, E-Tankstelle möglich

Scheinbar nur Neubau möglich (keine weiteren Infos)

Diverse Finanzierungskonzepte mgl.



## DORFLADENBOX

Minimale Personal- / Kostenstruktur

24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (App)

Nur ausgewählte Produkte aus der Umgebung zu fairen Preisen

Ausschließlich regionale Anbieter

Registrierung per App >> Zugang zum Markt über App >> Zahlung per App (bargeldlos)

Automatisierte Verwaltung (Nachbestellungen, Rechnungsstellung, etc.)

Container (individualisierbar)

Individuelles Franchise-Konzept



## TANTE ENSO

Minimale Personal- / Kostenstruktur

24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (App)

Nur ausgewählte Produkte aus der Umgebung zu fairen Preisen

Ausschließlich regionale Anbieter

Registrierung per App >> Zugang zum Markt über App >> Zahlung per App (bargeldlos)

Automatisierte Verwaltung (Nachbestellungen, Rechnungsstellung, etc.)

Container (individualisierbar)

Individuelles Franchise-Konzept  
WLAN,...) möglich  
**Bewerbung wurde abgelehnt!**  
Bestands-Immobilie oder Neubau möglich  
Nur als Genossenschafts-Modell mgl. (mind. 300 Dorfbewohner)



# 5 ERFOLGS- FAKTOREN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN DORFLADEN

- **Gute Planung** - Was wollen die Kunden und wie ist es kostengünstig realisierbar?
- **Klare Verantwortlichkeit** - Wer kümmert sich?
- **Individueller Dorfladen** - Regional? Nachhaltig? Zusätzliche Dienstleistungen (Post, Café, ...)?
- **Begegnungsstätte** - Der Dorfladen muss ein Treffpunkt werden
- **Kosteneffizienter Betrieb** - Laufende Kosten so gut wie möglich reduzieren (Solar-Anlage, ...)

Quelle: <https://kommunal.de/erfolgskfaktoren>

# **NÄCHSTER SCHRITT: HERAUSFINDEN WAS UNSERE BÜRGER WOLLEN?**



# FRAGEBOGEN ZUR LOKALEN NAHVERSORGUNG



→ **Zeitraum der Befragung**  
07.10. - 25.10.2022

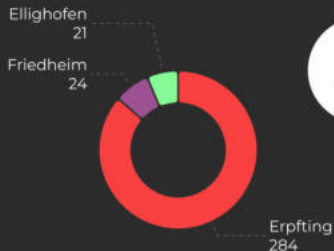
→ **Befragte**  
Alle Bürger (nicht nur Haushalte!) aus Erpfting, Friedheim und Ellighofen

→ **Teilnahme**  
Über digitalen Fragebogen oder Flyer (Wurfsendung im Briefkasten) möglich - 14 Fragen

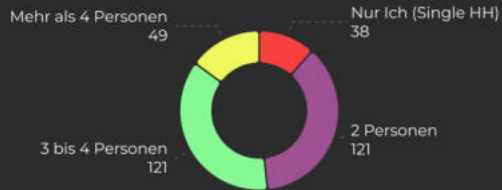
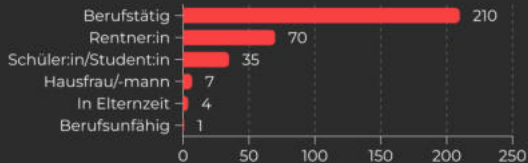
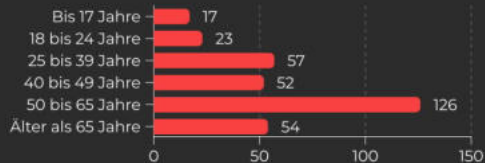
→ **Ressonanz**  
329 ausgefüllte Fragebögen (knapp 70% davon über digitalen Fragebogen)

→ **Fazit**  
Guter Rücklauf für Erpfting (Thema scheinbar relevant für Bürger) und sehr positives Ergebnis

## WER HAT AN DER UMFRAGE TEILGENOMMEN?



**329**  
Teilnehmer:innen



# HIGHLIGHTS

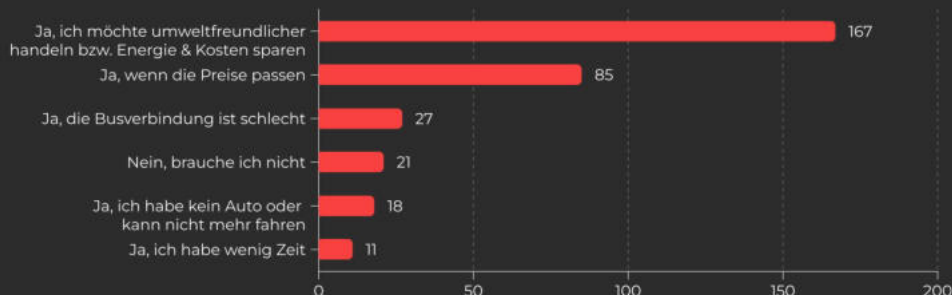
- Knapp 94% wünschen sich eine Möglichkeit direkt vor Ort Einkaufen zu können.
- Regionalität, faire Preise und gute Verfügbarkeit sollten im Fokus des Dorfladens stehen
- Die Mehrheit (82%) würde mind. 1x pro Woche in
- einem Dorfladen Einkaufen gehen - 31% sogar 2x pro Woche oder noch häufiger
- Für 50% der Befragten sind Frische & besonders hochwertige (Bio-)Produkte generell sehr wichtig
- Knapp 28% würden sogar langfristig in einen Dorfladen investieren



## 1. WÜRDEN SIE IHRE EINKÄUFE GERNE IM DORF ERLEDIGEN KÖNNEN?

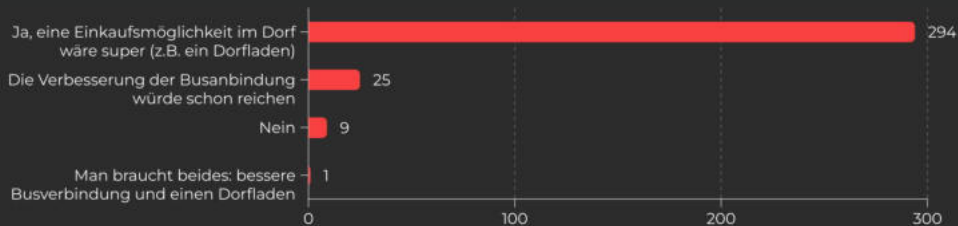
→ Knapp 94% wünschen sich eine Möglichkeit direkt vor Ort Einkaufen zu können.

→ Der Haupttreiber hierfür sind das Potential Energie & Kosten zu sparen, weil längere Anfahrten wegfallen



## 2. SOLLTE DIE VERSORGUNG MIT DEN DINGEN DES TÄGLICHEN BEDARFS IM DORF VERBESSERT WERDEN?

→ Knapp 90% wünschen sich einen Dorfladen oder etwas Vergleichbares, weil sie mit der aktuellen Versorgungssituation nicht zufrieden sind

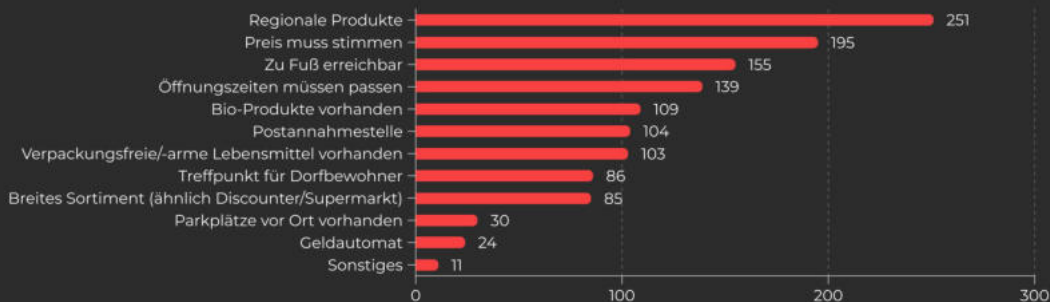




### 3. WENN ES EINEN DORFLADEN GÄBE, WAS WÄRE FÜR SIE BESONDERS WICHTIG?

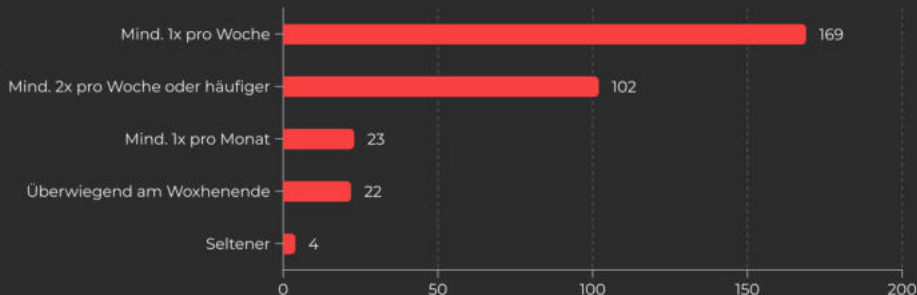
→ Besonders viel Wert sollte auf ein Sortiment mit regionalen Produkten, zu fairen Preisen gelegt werden

→ Zusätzlich sind zeitliche Verfügbarkeit und schnelle Erreichbarkeit wichtige Faktoren



## 4. WIE OFT WÜRDEN SIE IM DORFLADEN EINKAUFEN?

→ Die Mehrheit (82%) würde mind. 1x pro Woche in einem Dorfladen Einkaufen gehen -  
31% sogar 2x pro Woche oder noch häufiger



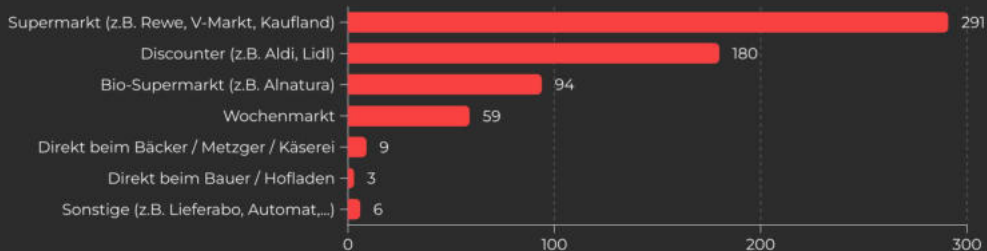
## 5. ZU WELCHER ZEIT WÜRDEN SIE BEVORZUGT EINKAUFEN WOLLEN?

→ 7% der Befragten wünschen sich auch außerhalb gängiger Öffnungszeiten einkaufen gehen zu können - für die Mehrheit reichen "normale" Öffnungszeiten vollkommen aus



## 6. WO KAUFEN SIE DERZEIT IHRE DINGE DES TÄGLICHEN BEDARFS EIN?

- Knapp 55% der Befragten kaufen gelegentlich bei Discountern ein - aber noch mehr (88%) tun dies in einem Supermarkt
- Für knapp die Hälfte (50%) sind aber auch besonders hochwertige Produkte und Frische wichtig (Wochenmarkt, Bio-Supermarkt, Fachhändler, Hofladen)



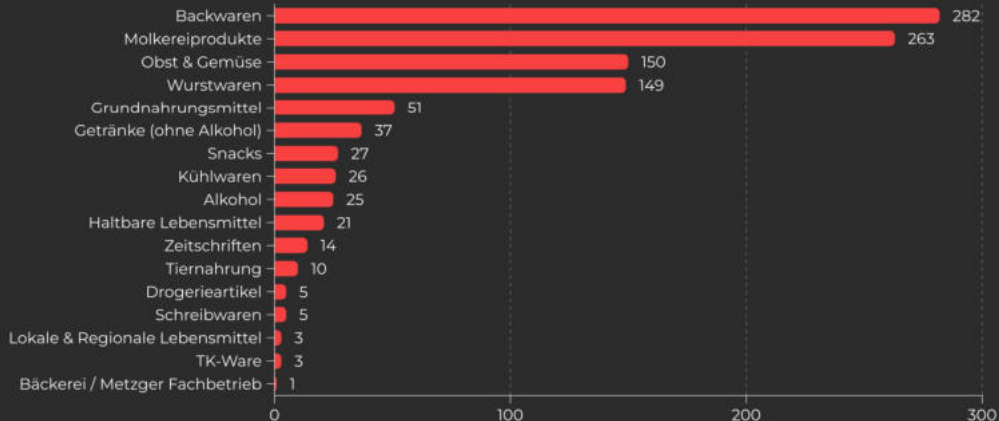
## 7. WÜRDEN SIE SICH AUCH AN EINEM DORFLADEN BETEILIGEN?

→ Knapp 28% würden sich sogar langfristig finanziell binden und in einen Dorfladen investieren (Genossenschaftsanteile) - viele aber auch tatkräftig mit anpacken

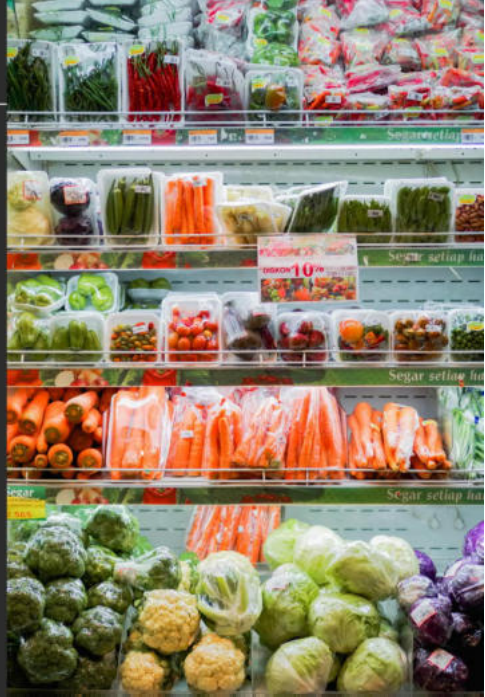
→ Knapp die Hälfte kann oder möchte sich nicht einbringen bzw. ist noch unentschieden



## 8. WELCHE WAREN WÜRDEN SIE GRUNDSÄTZLICH EINKAUFEN WOLLEN?

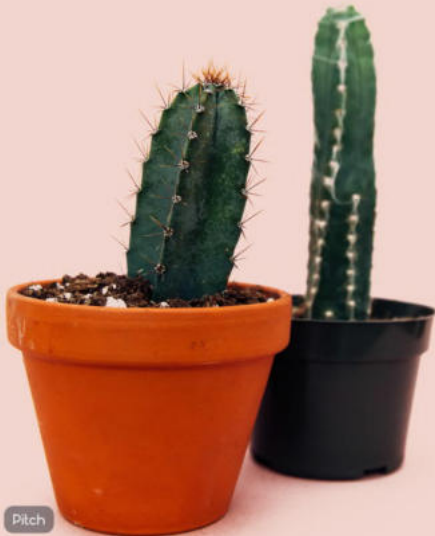


# NÄCHSTER SCHRITT: WELCHES KONZEPT PASST NUN AM BESTEN ZU DEN ERGEBNISSEN DER BEFRAGUNG?



## RELEVANTE KRITERIEN AUS BEFRAGUNG FÜR EINEN VERGLEICH

3. Worauf soll im Dorfladen besonders Wert gelegt werden?
5. Wann soll das Einkaufen möglich sein?
6. Wo wird bisher eingekauft? Wie ähnlich sind die Konzepte?
8. Waren-Sortiment





## WORAUF SOLL IM DORFLADEN BESONDERS WERT GELEGT WERDEN?

	TANTE-M	TAG & NACHT MARKT	DORFLADENBOX
Regionale Produkte (76%)	✓	✓	✓★
Gute Preise (59%)	✓★	✓	—
Zu Fuß erreichbar (47%)	✓	?	✓
Öffnungszeiten (42%)	✓	✓	✓
Bio-Produkte (33%)	✓	✓	✓
Postannahmestelle (33%)	✓	✓	—

...

## WANN SOLL DAS EINKAUFEN MÖGLICH SEIN?

### TANTE-M



5 -23 Uhr (unbeschr.)

### TAG & NACHT MARKT



24h (nur mit Karte)

### DORFLADENBOX



24h (nur mit App)



## WO WIRD BISHER EINGEKauft? WIE ÄHNLICH SIND DIE KONZEPTE?



✓ Tante-M = 14 Punkte

— T&N Markt = 13,5 Punkte

— D-Box = 10 Punkte

## WAREN-SORTIMENT

	TANTE-M	TAG & NACHT MARKT	DORFLADENBOX
Backwaren (86%)	✓	✓	—
Milchprodukte (80%)	✓	✓	—
Obst & Gemüse (46%)	✓	✓	✓
Wurstwaren (45%)	✓	✓	✓
Grundnahrungsmittel (16%)	✓	✓	✓
Getränke (ohne Alkh.) (11%)	✓	✓	✓
Snacks (8%)	✓	✓	✓
Kühlwaren (8%)	✓	✓	✓
Alkohol (8%)	?	?	?
Haltb. Lebensmittel (6%)	✓	✓	✓

...



<b>Kostenstruktur</b>	Min. an Personalkosten (520€)	Min. an Personalkosten (520€)	Nur Inhaber/Betreiber
<b>Finanzierung / Business-Modell</b>	Diverse Finanzierungskonzepte mgl.	Diverse Finanzierungskonzepte mgl.	Individuelles Franchise-Konzept
<b>Öffnungszeiten + Zugang</b>	7 Tage die Woche, von 5 - 23 Uhr geöffnet (ohne Beschränkung)	24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (Karte)	24/7 geöffnet - mit Zugangsbeschränkung (App)
<b>Waren-Sortiment + Preise</b>	Supermarkt-ähnliches Produkt-Sortiment + regionales Angebot & günstige Preise (ähnlich Discounter)	Supermarkt-ähnliches Produkt-Sortiment + regionales Angebot & günstige Preise (Edeka als Hauptzulieferer)	Nur ausgewählte regionale Produkte zu fairen Preisen - sehr schlankes Sortiment (wenig Platz)
<b>Zahlungsmöglichkeiten</b>	Flexible Bezahl-Möglichkeiten (Bar, EC, Kreditkarte, Kundenkarte)	2 Bezahl-Möglichkeiten (EC, Kreditkarte) vorhanden	Registrierung per App >> Zugang zum Markt über App >> Zahlung per App (bargeldlos)
<b>Zusätzliche Dienstleistungen</b>	Post-Stelle und WLAN möglich	Digitale Infotafel, Post-Stelle, WLAN Hotspot möglich	Automatisierte Verwaltung (Nachbestellungen, Rechnungsstellung, etc.)
<b>Standort Bedingungen</b>	Bestands-Immobilie oder Neubau möglich	Scheinbar nur Neubau möglich (keine weiteren Infos)	Container (individualisierbar)
<b>Konzept-Verbreitung</b>	+30 Läden aktiv & +20 in Planung	2 Läden aktiv & weitere in Planung	17 Läden aktiv

## WEITERE KONZEPT-INFOS TOP-2 (1/2)



Ladengröße	max. 100 m <sup>2</sup> , keine Mindestgröße	<ul style="list-style-type: none"><li>• ca. 100 m<sup>2</sup> - bevorzugt Neubau mit Fördermitteln</li><li>• Deckenhöhe für Kameras 3,90 m</li><li>• Grundstücksgröße ca. 300 - 400 m<sup>2</sup></li></ul> ⇒ Konkurrentenschutz für 20 Jahre ⇒ kann nur die Stadt LL abgeben
Sortimentsgröße	1.000 - 1.200	ca. 1.200
Sonntags-Regelung	<ul style="list-style-type: none"><li>• "Begehrbarer Automat", d.h. es darf kein Personal dort arbeiten, außer in den "Servicezeiten"</li></ul> ⇒ ggf. Ausnahmegenehmigung durch die Stadt mgl.	<ul style="list-style-type: none"><li>• "Begehrbarer Automat", d.h. es darf kein Personal dort arbeiten, außer in den "Servicezeiten"</li></ul> ⇒ ggf. Ausnahmegenehmigung durch die Stadt mgl.
Mietvertrag	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tante M ↔ Vermieter</li><li>• Franchisenehmer = Untermieter</li></ul>	
...		

## WEITERE KONZEPT-INFOS TOP-2 (2/2)



Kosten	<ul style="list-style-type: none"><li>• ca. 35.000 € Investitionskosten für Schulung, Planung, Ladenausstattung, Aufbau, Kassensystem, Kameras, Beratung</li><li>• ca. 12.000 - 15.000 € Wareneinsatz</li><li>• Kosten Gebäudeumbau ⇒ Vermieter?</li></ul>	Ohne Standortkenntnis keine Angaben
Franchise	<ul style="list-style-type: none"><li>• Franchisegebühren 2% d. Nettoumsatzes</li><li>• Werbekosten 1-3% d. Nettoumsatzes</li></ul> ⇒ ggf. Unterstützung bei Suche nach einem Franchisenehmer	
Standortanalyse		

AK Nahbereichversorgung  
für ERPFTING



**FRAGEN?**

