

DORFLADEN DRINGENBERG & UMGEBUNG

Unterstützer- und Partnerkonzept

Präambel

Mit der geplanten Schließung des letzten Lebensmittelgeschäftes in Bad Driburg-Dringenberg droht ein Stück wichtige Infrastruktur für immer zu verschwinden. Der Verlust der Nahversorgung bedeutet einen Verlust an Lebensqualität für die ganze Dorfgemeinschaft von Dringenberg und Umgebung. Insbesondere für immobile Menschen besteht die Gefahr vom gesellschaftlichen Leben abgeschnitten zu sein.

Als Unterstützer und Partner leisten Sie einen wichtigen Beitrag zum Erhalt dieser Lebensqualität!

Die Zielsetzung

Die Initiative Dringenberg und Umgebung e.V. hat sich zum Ziel gesetzt, ein attraktives Nahversorgungskonzept dafür zu schaffen. Hierbei steht nicht zuerst der wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund, sondern der Nutzen für die Gemeinschaft als Nahversorger und „Kontaktstelle“ im Ort. Neben demographischen Veränderungen, die zum einen den Anteil der älteren Bevölkerungsgruppe und damit die Zahl der immobilen Menschen ansteigen lässt, gibt es zahlreiche Argumente zur Schaffung einer attraktiven Infrastruktureinrichtung.

- Nahversorgungsfunktion und Erhalt der Lebensqualität
- Kommunikations- und Begegnungsstätte
- Regionale Wertschöpfung
- Arbeitsplatzschaffung vor Ort
- Steigerung der Attraktivität von Dringenberg und Umgebung
- Soziale Infrastruktur (Kommunikationstreffpunkt)
- Werterhalt der Immobilien
- Handlungsübergreifende Angebote zur Mobilität und Tourismusentwicklung
- Angebotsübergreifende Nutzung möglich (z.B. Buchabgabe örtlicher Bücherei, Anlaufpunkt für Vereinsmitgliedschaften, ...)
- Ressourcenschonung und Umweltentlastung

Klartext:

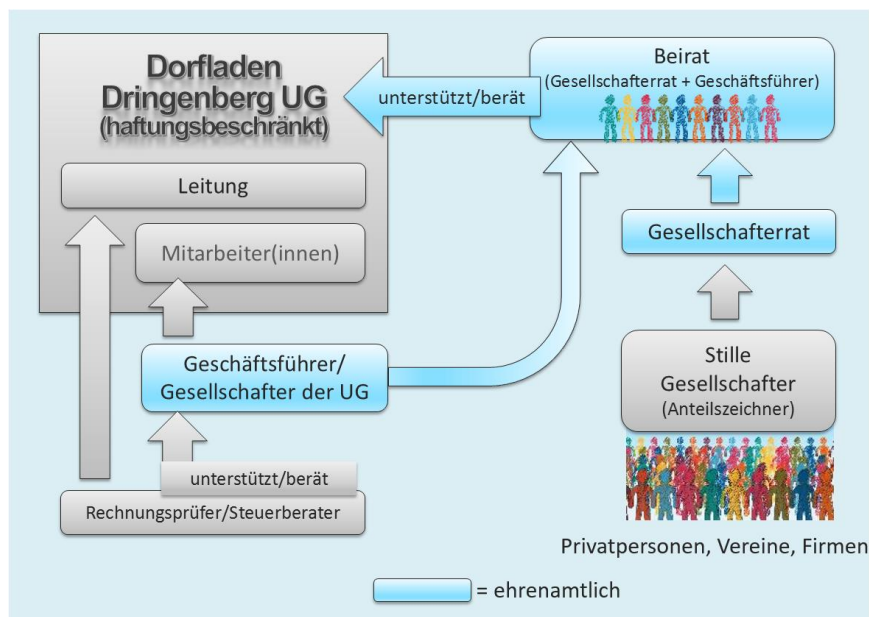
In unserem Laden kaufst du neben Mehl und Zucker auch frisches Gemüse, Backwaren, Wurst und Käse aus der Region, Zeitungen, Duschgel und Klopapier. Und ganz nebenbei erfährst du den neusten Dorfratsch, kannst deine Post verschicken, Unterlagen kopieren oder dein Rezept für Medikamente abgeben. Du kannst auch eine leckere Kleinigkeit essen. Bei uns erfährst du aber auch was zur Region und kannst dein Auto in der Garage stehen lassen und die Umwelt schonen.

Rechtsform

Geplant ist die Gründung einer UG (haftungsbeschränkt) & Still. Hierbei haben Privatpersonen, Vereine und Firmen die Möglichkeit, sich als sog. stille Gesellschafter zu beteiligen. Die Haftung ist auf die Höhe der Einlage begrenzt. Diese Gruppe bildet dann einen Gesellschafterrat, der gemeinsam mit den ehrenamtlich tätigen Geschäftsführern die Leitung des Nahversorgers unterstützt und auch die Wünsche der Gesellschafter umsetzt.

Klartext:

Bei uns haben alle die Möglichkeit mitzureden. Wenn du willst, kannst du deine Meinung loswerden und sagen, ob du lieber Matschbrötchen statt Mohnkuchen haben möchtest. Und das ist auch so gewollt! Und keiner wird mehr Geld von dir verlangen, als du selbst bereit bist zur Verfügung zu stellen.



Analyse & Wirtschaftlichkeit

Um die Umsetzung professionell zu prüfen, wurde eine Machbarkeitsstudie bei der Firma BBE Standort- und Kommunalberatung in Auftrag gegeben¹. Diese hat bestätigt, dass ein Nahversorger in Dringenberg wirtschaftlich betrieben werden kann. Unterstützt wurde diese These durch eine Bürgerbefragung in Dringenberg und den umliegenden Ortschaften. Im Wesentlichen umfasst die Untersuchung:

- Beurteilung des Standortes unter Makro- und Mikrostandortgesichtspunkten²
- Bestehende Angebotsstrukturen
- Einzugsgebiet
- Kaufkraft und Marktpotenzial
- Umsatzerwartung
- Rentabilitätsberechnung

¹ Gerne stellen wir Ihnen die komplette Machbarkeitsstudie zur Verfügung.

² Untersucht wurden hierbei die standortbezogene Kaufkraftkennziffer sowie potenzielle Standorte

Die Untersuchungen und Bewertungen haben die Entwicklungsmöglichkeiten zur Etablierung eines Nachbarschaftsladens sowie mittels Modellberechnungen und Szenario-Technik die damit einhergehende potenzielle und analytisch herleitbare Umsatzprognose aufzeigen können.³ Relevante Merkmale wie die Verkaufsflächengröße⁴ und die im relevanten Einzugsgebiet generierbaren Marktanteile wurden ebenso berücksichtigt, wie derzeit bestehende Käuferpräferenzen. Dabei wurde insbesondere auch berücksichtigt, dass bestimmte Personengruppen unabhängig der geplanten Angebotsalternative „zu einem erheblichen Anteil auch künftig die weiteren, sehr leistungsfähigen Angebotsstätten (Discounter) mit hier ihren wesentlichen Einkauf (Wochenendeinkauf) tätigen werden“.⁵

Klartext:

Wir waren nicht so blauäugig, nicht mal über den Tellerrand hinaus zu schauen. Also haben wir Profis mit ins Boot geholt, die das Vorhaben ohne unsere „rosarote Brille“ beurteilen können. Eine sachliche Betrachtung der Lage war daher bei der Beurteilung genauso wichtig, wie die vielen Gespräche, die unsere Euphorie zu Beginn gebremst und uns auf den „Boden der Tatsachen“ zurück geholt haben. Und das hat sich gelohnt: Wir wissen jetzt, dass wir alle eine realistische Chance zum Aufrechterhalten des Ladens haben, wenn du trotz schlechten Gewissens deinen Karton Milch im Aldi kaufst.

Zielgruppe für Ihr Marketing

Das ermittelte Einzugsgebiet umfasst neben Dringenberg im Wesentlichen auch die Bewohner aus den umliegenden Ortschaften Kühlsen, Schmechten und Altenheerse. Hieraus ergibt sich ein Potenzial von rd. 2.000 Kunden. Hinzu kommen Tagestouristen, Nutzer bestehender Infrastruktureinrichtungen (Kita, Grundschule, Vereine, ...) und eine gewisse Anzahl an Berufspendlern aus dem bestehenden Durchgangsverkehr oder weitere Bewohner aus anderen umliegenden Ortschaften wie z.B. Neuenheerse. Dort hat der bisherige Nahversorger Ende Juni 2017 geschlossen; dies ist noch nicht in der Machbarkeitsstudie berücksichtigt.

Die durchschnittliche tägliche Kundenfrequenz wurde dort mit 300 Personen ermittelt, wobei insbesondere am Freitag und Samstag mit vermehrtem Kundenaufkommen zu rechnen ist.

Klartext:

Was wäre ein Laden ohne Kunden? Hierbei gilt das Motto partizipieren und konsumieren. Dabei wollen wir nicht nur die Lebensmittel in den Ort zurück bringen, sondern auch „Leben“.

Jeder ist willkommen:

- die Oma für die täglichen Besorgungen,
- die Mutti für den Familieneinkauf,
- der Schüler für das Schoko-Croissants statt Butterbrot mit Sülze,
- der Berufspendler für das Sandwich und den Kaffee to go
- die Freundinnen zum Kaffeeklatsch und Dorftratsch

³ Vgl. hierzu „Zusammenfassung & Ergebnis“ aus der Machbarkeitsstudie der BBE Standort- und Kommunalberatung, Schröder, (2017), S. 43

⁴ Und damit einhergehend die Sortimentsbreite und -tiefe

⁵ Vgl. hierzu „Zusammenfassung & Ergebnis“ aus der Machbarkeitsstudie der BBE Standort- und Kommunalberatung, Schröder, (2017), S. 43

Warum sollten Sie das Projekt unterstützen:

Eine gute Infrastruktur, auch im kulturellen und sozialen Bereich, steigert die Wohnattraktivität des Ortes und der Umgebung erheblich. Sie fördert damit die Entwicklungen aus den Folgen des demographischen Wandels, den Zuzug junger Familien und hält die ländliche Region in Zeiten der zunehmenden Abwanderung in die Städte lebendig. Davon profitieren nicht nur direkt die Bewohner vor Ort, sondern auch die Unternehmen. Fachkräfte bleiben in der Region wohnen und Angebote von regionalen Firmen werden genutzt.

Durch Ihre Förderung leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur infrastrukturellen Entwicklung und Sie können neben einem Imagegewinn Ihren regionalen Bekanntheitsgrad deutlich erhöhen. Gleichzeitig wecken Sie positive Emotionen, die in Erinnerung bleiben.

- Imagegewinn
- Bekanntheitsgrad
- Identifikation

Klartext:

Wir möchten, dass es sich für dich lohnt, hier zu wohnen. Du sollst dich wohl fühlen und weiter in unsere Region verliebt sein oder dich noch verlieben. Schließlich arbeitest du hier, gehst hier oder in der Nähe zur Schule oder Uni oder genießt schon deinen wohlverdienten Ruhestand. Und wenn du hier wohnst, brauchst du auch mal den Maler, Klempner, Maurer oder den Friseur vor Ort.

Du bist selbständig? Dann freust du dich sicher auch in Zukunft, noch deine Kunden hier vor Ort glücklich zu machen, oder?

Wie können Sie uns behilflich sein:

Neben ehrenamtlicher Arbeit wird vor allem Geld für einen erfolgreichen Start benötigt. Wir bitten Sie daher um Ihre Unterstützung als Sponsor⁶ oder Mäzen⁷. Dabei stehen vielfältige Möglichkeiten zur Verfügung: Sie können Ihre Arbeitskraft einbringen, uns Ihre Produkte zur Verfügung stellen oder uns mit Geld ausstatten. Insbesondere für die Einrichtung und Erstausrüstung benötigen wir finanzielle Unterstützung.

Arbeits- und Kapitalbedarf:

Ehrenamtliche Unterstützung durch Bereitstellung der Arbeitskraft wird insbesondere für die geplanten Baumaßnahmen und Einrichtung benötigt. Hierzu erfolgt noch eine entsprechende Planung. Im laufenden Betrieb können stundenweise Hilfsangebote angenommen werden.

Klartext:

„Ohne Moos nix los“. Das Sprichwort kennst du bestimmt und gilt auch für unser Projekt. Also investier dein Geld sinnvoll und mit gutem Gefühl. Gerne auch großzügig ;-)
Kohle hast du nicht so viel oder willst zusätzlich deine Muskelkraft anbieten? Gerne! Gerade für die geplanten Baumaßnahmen werden helfende Hände gebraucht.

⁶ Ein Sponsor unterstützt in Form von Geld-, Sach- oder Dienstleistungen mit der Erwartung eine seiner eigenen Kommunikations- und Marketingziele unterstützende Gegenleistung zu erhalten.

⁷ Als Mäzen wird jemand bezeichnet, der eine Person, eine Institution oder auch kommunale Einrichtung mit Geld bei der Umsetzung des Vorhabens unterstützt, ohne eine direkte Gegenleistung zu verlangen.

Sofern uns Geldbeträge zur Verfügung gestellt werden können, freuen wir über kleine Summen, nehmen aber auch gerne Ihre großzügige Unterstützung entgegen. Bei der Kapitalbedarfsplanung für die Gründungskosten, Modernisierung, Ladeneinrichtung (inkl. Kühl-/Gefriertechnik) und Büroeinrichtung wird aktuell von Kosten in Höhe von rd. 50.000 EUR ausgegangen. Hinzu kommen die laufenden Betriebsmittel mit der Erstausrüstung, für die in unserem Fall mit 35.000 bis 45.000 EUR kalkuliert werden kann. Die benötigten Finanzmittel belaufen sich daher auf 85.000 – 95.000 EUR. Je besser die finanzielle Ausstattung, desto attraktiver kann das Angebot gestaltet werden.

Klartext:

Wir wollen und können nicht mit ein paar Tomatenkisten und ner Geldkassette starten. Du interessierst dich doch bestimmt auch eher für ein gutes Warenangebot, so dass sich ein Einkauf oder Besuch in deinem Dorfladen lohnt, oder? Dazu brauchen wir eben einen mittleren fünf- bis fast sechsstelligen Geldbetrag.

Finanzierungsplan?

Die finanzielle Ausstattung soll durch Bürgerbeteiligung⁸ (Zeichnung von Anteilen) und durch finanzielle Unterstützer erfolgen.

Wir gehen auf Grund von Erfahrungswerten ähnlicher Vorhaben und aus der Bürgerbefragung davon aus, dass aus der Zeichnung von Gesellschaftsanteilen⁹ 50.000 bis maximal 75.000 EUR¹⁰ möglich sind. Aus weiteren Geldern erwarten wir demnach eine Summe von 10.000 bis 25.000 EUR¹¹ und freuen uns auch über Ihre Unterstützung.

Klartext:

Wir wollen mit unserem Konzept nicht nur dich überzeugen, sondern auch deinen Nachbarn, deinen Onkel, dein Oma oder deinen Verein, bei dem du mit Leidenschaft deinem Hobby nachgehst. Sofern du Unternehmer bist, kannst du sogar mit deinem eigenen Laden Teilhaber werden oder sagst deinem Chef, was für ein tolles Projekt in Dringenberg gestartet werden soll.

Möglichkeiten

1. Mäzen

Sofern Sie einen Geldbetrag¹² zur Verfügung stellen möchten, freuen wir uns über Ihre Absichtserklärung mit Nennung des Betrages. Wir würdigen Ihren Beitrag durch Erwähnung bei Eröffnung oder ggf. bei Presseterminen.¹³

⁸ Beteiligen können sich Privatpersonen, Vereine und Unternehmen.

⁹ 200-300 Anteile á 250 EUR

¹⁰ Optimistische Annahme

¹¹ Das durchdachte und solide Konzept konnte schon einige finanzielle Unterstützer überzeugen.

¹² Eine Mäzen-Leistung stellt eine private Ausgabe dar, die vom Mäzen nicht steuerlich absetzbar ist. Leistungen bis zu einer Höhe von 20.000 EUR (Stand: 2017) sind für uns steuerfrei annehmbar.

¹³ Nach Abstimmung und Höhe der Unterstützung.

2. Sponsoring

Die Sponsoring-Möglichkeiten sind vielfältig. Hierbei bieten wir neben traditioneller Werbung wie Logodruck auf Printmedien, Bannern¹⁴ oder einer „Sponsorentafel“ weitere Möglichkeiten über eine Bewegtbildpräsentation auf einem Bildschirm im Kassen- und Cafébereich des Ladens:

| Leistung | Betrag (netto) |
|---|----------------|
| Schild auf Sponsorentafel | 500 EUR |
| Schild auf Sponsorentafel + Bildschirmwerbung ¹⁵ | 750 EUR |

oder individuelle Vereinbarung (z.B. Auslage Flyer,)

Klartext:

Wie du dir denken kannst, ist es am Einfachsten für uns, wenn du uns Geld zur Verfügung stellst, um alle Rechnungen für Inventar und Erstausrüstung zahlen zu können. Wir können dir aber sogar eine attraktive Gegenleistung bieten. Glaubst du nicht? Wir erklären dir gerne was geht und wie viele Piepen du dafür locker machen solltest.

Kontakt

Konnten wir Sie überzeugen? Gibt es noch Fragen? Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf:

Sandra Mönnikes
Kirschbergstr. 5
33014 Bad Driburg-Dringenberg
Telefon: 05259 932918
E-Mail: umgebung@dringenberg.de

Bernd Nahen
Zum Sauerberg 9
33014 Bad Driburg-Dringenberg
Telefon: 05259 932354
E-Mail: b.nahen@gmail.com

Vielen Dank für Ihr Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns!

¹⁴ Aushang im Ladenlokal

¹⁵ Laufzeit 1 Jahr. Eine Verlängerung ist möglich.