

## Aufbruchstimmung auf unserer Infoveranstaltung

Mit 80 Besuchern unserer Infoveranstaltung war gleich zu Beginn klar: Das Thema Dorfladen Eggenthal bewegt einen großen Anteil der Bevölkerung in Eggenthal und Umgebung. Vorgetragen von Georg Greisel zeigte unser Arbeitskreis auf, **warum** eine Einkaufsmöglichkeit im Ort wichtig ist: Nahversorgung im Ort, Treffpunkt schaffen, regionale und Bio nett und bequem einkaufen um unsere Lebensqualität in Eggenthal hoch zu halten. Die sehr launig vorgetragenen Einschübe von Daniela, Erwin und nicht zuletzt Lukas (der gegenüber seiner Traumfrau mit einem Dorfladen für einen Verbleib in Eggenthal wirbt) sorgen schon zu Beginn der Veranstaltung für gelöste Stimmung.

### Sortiment

Wir berichteten zum einen über die verschiedenen Stationen auf unserem Weg, und vor allen Dingen darüber was wir uns im Laden wünschen:

- Nahversorgung zum günstigen Preis
- Frische an der Dorftheke (mit Fleisch, Wurst, Käse und Backwaren)
- Regional & Bioprodukte
- Ein Treffpunkt zum Hoigata im Cafeteriabereich
- Eine nachhaltige Dorfküche mit Mittagstisch
- Bequeme Servicedienstleistungen im Umfeld

Die Nahversorgung werden wir über die Firma UTZ aus Ochsenhausen bedienen, die bereits 45 Dorfläden und knapp 1.000 Läden in unserer Größe bedienen. Derzeit sind wir im Gespräch mit zwei Metzgereien (Baur und Fischbach) sowie fünf Bäckereien (Koneberg, Mandlbäck, Holzheu, Kaiser und Schwarz). Danach werden wir uns um weitere lokale Anbieter bemühen, um diesen Laden Stück für Stück zu einem Teil Eggenthals zu machen.

Highlight dieses Teils war die Videogrußbotschaft unserer Fieber geplagten Merry Rohmayer, die über die Perspektiven unserer Küche in Richtung Mittagstisch, Veranstaltungen rund um den Dorfladen, Vereins- und Geburtstagscatering sowie evtl. den Kindergarten gesprochen hat.

### Aktueller Stand

Anhand einer kleinen Zeitreise berichteten wir zum anderen, wie sich unser Vorhaben von der groben Idee bis hin zur detaillierten Ausführungsplanung durch den Austausch mit professionellen Partnern wie der Firma NewWay, dem Dorfladennetzwerk, einem 4-monatigem Onlineseminar beim Agrarsoziale Gesellschaft e.V. und dem Amt für ländliche Entwicklung entwickelt hat.

Aufbauend auf diesem Konzept, haben wir anschließend mit 184 Handwerkern und Betrieben in vielen hundert E-Mails, Anrufen und vor-Ort Treffen nun eine tragfähige Ausführungsplanung zusammengestellt. Die Gewerke dieser Planung wurden in 47 (Sammel-)Positionen mit jeweils drei hinterlegten Angeboten bereits am 8. Oktober als Antrag beim Amt für ländliche Entwicklung eingereicht. Mit einem Entscheid wird in den kommenden Wochen gerechnet. Vor diesem Entscheid kann mit der Umsetzung nicht begonnen werden, ohne die Fördersumme zu gefährden.

### Kassensturz und Unternehmensform

Unglaubliche **2.262,07€** hat der Dorfladen Eggenthal bisher ausgegeben. Möglich war dies nur durch die **vielen unentgeltlichen bzw. gesponserten Beiträge** vieler engagierter Bürger. Gemeinsam mit den vielen Anteilseignern unterstreicht dies wie viel Rückhalt der Dorfladen genießt.

Finanzielles Fundament der Unternehmersgesellschaft sind mit **96.300€ Eigenkapital** die **321 Anteile** von **233 Gesellschaftern**. Die gewählte Unternehmensform bietet maximalen Schutz der Anleger (keine Nachforderungen möglich) kombiniert mit großen Mitbestimmungsrechten der Anleger durch die Wahl eines Beirates sowie einer schnellen Gründungsdauer.

Der Beirat und die drei Gründungsgesellschafter Jürgen Rohrmayer, Erwin Hofmann und Georg Greisel legen dann die Richtlinien für den Betrieb des Dorfladens und stellen den Geschäftsführer ein. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer werden dann die jeweiligen Mitarbeiter angestellt. Denn **wichtig für den Erfolg** des Dorfladens sind kompetente und **vor allen Dingen sympathische Verkäuferinnen und Verkäufer** im Laden.

### Finanzierung

Gemeinsam mit der in Aussicht gestellten Fördersumme stellt das Eigenkapital ca. **60%** der notwendigen **Investitionsbedarfs** dar. Das restliche Darlehen wird bei unserer Raiffeisenbank Eggenthal vor Ort aufgenommen. Es gilt weiterhin die finanzielle Belastung für den Betrieb möglichst klein zu halten. Daher sind mehrfach Gewerke und Geräte unter die Lupe genommen worden. Einige der Posten wurden direkt vorgestellt.

Im Zug der Planung und Weiterentwicklung wurden viele Abstriche gemacht, speziell durch Abstriche bei der Thekenqualität, Beleuchtung sowie dem Streichen der Gästetoilette, des Außenlagers und Bepflasterung der Zufahrt Nordseite wird spürbar das unser oberstes Ziel die Auslagen tragbar für den künftigen Betrieb zu gestalten. Viele dieser Abstriche sind schmerzhaft, daher suchen wir weiterhin neue Anteilseigner und viele helfende Hände für die Umsetzung!

### Fragen

Informativ und absolut kurzweilig gestaltete sich auch die Fragerunde, bei der unser Gast Wolfgang Gröll von der Firma NewWay mit seiner Kompetenz und seinem Humor viele Fragen gemeinsam mit Karina Fischer (1. BgM.) und Geschäftsführer Georg Greisel beantwortet hat.

Angeregt diskutiert wurde die **Gästetoilette**, die durchweg von den Teilnehmern der Veranstaltung gefordert wurde. Diese ist nicht mehr behördlich vorgeschrieben, allerdings stehe sie auf der Liste der Dinge, die man bei einem erfolgreichen Anlauf des Ladens bevorzugt angehen möchte, ganz oben. Die Bitte die Toilette schon zur Eröffnung bereit zu stellen fand einhelligen Zuspruch bei den Besuchern.

Bei den aufgeschlüsselten Kosten befand sich auch die BIZERBA VS12A (halbautomatische **Aufschnittmaschine** für Wurst). Die Kosten für diese belaufen sich auf über 13.000€, in einem heiteren Austausch zwischen den Besuchern, Georg Greisel und Hr. Gröll wurde erläutert, dass diese Maschine mit Ablage für mehr Frische in der Auslage sorgt. Insgesamt belaufen sich die Positionen für Waagen und Aufschnittmaschinen auf ca. 25.000€.

Für Interesse sorgte auch für die Nachfrage nach dem Kassensystem. Hier erläuterte Georg Greisel die Wichtigkeit eines verlässlichen **Kassensystems**, das den Austausch mit dem Finanzamt gewährleiste. Zudem ist es wichtig ein System zu verwenden, das es ermögliche Vergleiche mit anderen Dorfläden über das Dorfladennetzwerk zu betreiben. Dieses System von Scharpfl wird allerdings gemietet werden.

Auf die Frage, ob man plane Geräte der Familie Kögel zu übernehmen, wiesen wir darauf hin, dass man plane diese Gespräche in der nächsten Zeit zu beginnen. Der Fokus in den letzten Monaten lag darauf die Umsetzungsplanung möglichst zu verfeinern. Nun liegen mögliche Lieferanten, Ausschreibungen für Mitarbeiter und auch Gespräche mit der Familie Kögel an. Generell, lies Hr. Gröll ein, können

gebrauchte Kühlgeräte nicht wiederverwendet werden. Zudem ist es auch bei anderen Teilen wie Regalen schwierig, um die Optik weiterhin professionell zu halten.

Thematisiert wurde, wie auf der Bürgerversammlung, die schlechte fußläufige **Anbindung** des geplanten Standortes für einen Großteil der Bevölkerung. Hier verwies Karina Fischer auf das anstehende **Gemeindeentwicklungsprogramm**.

Die Frage nach einem, für den Erfolg elementar wichtigen, **Geschäftsführer** sorgte für einen weiteren Höhepunkt. Für Einstellungen muss zuerst der Eröffnungstermin feststehen – und dieser hängt direkt an der Bewilligung der Förderung. Rein rechnerisch könne dann, abhängig von einigen Gewerken, eine Eröffnung in 3-5 Monaten ab Bewilligung möglich sein. Daher wird man nach der Bewilligung direkt eine Ausschreibung gemeinsam mit der Firma NewWay starten. Launig wies Hr. Gröll anschließend darauf hin, dass viel wichtiger als Einzelhandelserfahrung für einen Geschäftsführer dessen Engagement ist.

Die Frage, ob man mit den **Außenanlagen noch dieses Jahr** beginne, wurde mit Ja beantwortet. Sobald die Förderung da ist, wird man mit Helfern und Firmen mit dem Umbau beginnen.

**56 Helfer haben sich spontan** im Anschluss in die Helferliste eingetragen, und werden ehrenamtlich beim Umbau unterstützen!