

Der Dorfladen kämpft ums Überleben

Im vergangenen Jahr ist das Defizit auf rund 6000 Euro gewachsen - Lieferservice soll den Umsatz ankurbeln

VON KÄTHE RUESS



TAILFINGEN. Der finanzielle Spielraum für den genossenschaftlich geführten Tailfinger Dorfladen wird immer enger: Nachdem bereits die Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2016 ein Minus von rund 2656 Euro auswies, fiel der Jahresfehlbetrag für 2017 mit 6075,70 Euro über doppelt so hoch aus. Aufgeben wollen ehrenamtlichen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder jedoch noch nicht: Mit einem Lieferservice und einem Förderverein wollen sie das Ruder noch herumreißen.

Diese beiden Vorschläge präsentierten Werner Hoß, der Vorsitzende des Aufsichtsrates, und Vorstandsmitglied Almuth Keitel am Ende der rund einstündigen ordentlichen Generalversammlung am Mittwochabend in der Tailfinger Bürgerhalle den 48 anwesenden stimmberechtigten Mitgliedern. Die Gründungsversammlung für den Förderverein, durch den sich die Dorfladen-Macher weitere Unterstützung, unter anderem durch einen Jahresmitgliedsbeitrag in der Größenordnung von 30 Euro erhoffen, soll möglichst noch im Juli erfolgen, kündigte Werner Hoß an. Außerdem würden sich die Führungsgremien mit der Frage beschäftigen, ob die sichere, aber mit hohen Kosten verbundene

Geschäftsform der Genossenschaft in einen „normalen“ Verein oder in einen wirtschaftlichen Verein überführt werden könnte, um so Kosten zu sparen.

Mit dem Lieferservice soll dagegen der Umsatz angekurbelt werden. „Wir haben festgestellt, dass treue Kundinnen und Kunden den Weg zu uns aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr schaffen“, erläuterte Almuth Keitel die Entscheidung pro Lieferservice. Kunden, die ihre Bestellung telefonisch während der Öffnungszeiten im Laden aufgeben, sollen spätestens am folgenden Werktag beliefert werden, lautet der Plan. In Tailfingen soll dies kostenfrei durch ehrenamtliche Helfer geschehen, für Lieferungen außerhalb des Ortes sollen 3,50 Euro Fahrtkostenpauschale fällig werden. Dieter Steinle, der sich neben Werner Hoß bereits als Fahrer angeboten hat, hofft in diesem Zusammenhang auf Sponsoren für ein Fahrzeug mit Dorfladen-Logo, um so auf den Service aufmerksam zu machen.

Der stetige Umsatz-Rückgang seit der Eröffnung des rund 80 Quadratmeter großen, an der Hauptstraße in der Ortsmitte gelegenen Vollsortimenters im April 2012 ist der dominierende Faktor, wegen dem sich die wirtschaftliche Situation immer mehr verschärft. Dies veranschaulichte Vorstandsmitglied Dieter Schmollinger anhand verschiedener Kennzahlenvergleiche. Demnach ist der durchschnittliche Brutto-Umsatz pro Tag gegenüber 2016 nochmals um knapp 11,50 Euro auf rund 730 Euro pro Tag gesunken und damit „sehr weit vom kalkulatorischen Ansatz entfernt, der bei 1000 Euro pro Tag liegt“.

Kundenfrequenz ist zu niedrig

Gegenläufig ist der Trend dagegen beim Einkaufswert pro Kunde: Im Schnitt 8,31 Euro pro Einkauf ließ jeder Kunde 2017 im Laden liegen, nochmals 23 Cent mehr als 2016. Damit setzt sich diese positive Entwicklung fort: Seit der Eröffnung gibt es bei dieser Kennzahl eine Steigerung von knapp 30 Prozent. Dadurch könne aber der Rückgang der absoluten Kundenzahlen nicht kompensiert werden: 2017 kauften durchschnittlich noch 100 Kunden pro Tag im Dorfladen ein. 2016 waren es noch fünf mehr, aber auch damit war der errechnete Schwellenwert von 125 Kunden pro Tag bereits unterschritten.

Wie die KRZ berichtete, hatte Dieter Schmollinger bereits in der letztjährigen Generalversammlung die Anwesenden darüber unterrichtet, das 50 Prozent des genossenschaftlichen Geschäftsguthabens - aktuell halten 282 Mitglieder insgesamt 590 Anteile à 100 Euro - aufgebraucht sind. Zum Jahresende sei der Eigenkapital-Verbrauch auf 60 Prozent gestiegen, so Schmollinger weiter. Dabei, so erinnerte er, habe der Umbau des Ladenlokals gleich am Anfang mit 15 000 Euro zu Buche geschlagen.

„Noch ist die Ladentür offen!“ Mit diesen Worten appellierte Werner Hoß an die Anwesenden dafür, im Bekanntenkreis für den Dorfladen zu werben und sich auch aktiv in die Genossenschaft einzubringen: Die Dorfladen-Idee funktioniere nur mit ehrenamtlichen Helfern, die leider auch immer weniger würden. Deshalb müssten immer mehr dieser Aufgaben von den beiden Teilzeit- und den drei 450-Euro-Kräften erledigt werden: „Es gibt auch kleine Aufgaben“, warb er für mehr Engagement.

„Es fehlen am Ende die Kunden“, analysierte Gäufeldens Bürgermeister Johannes Buchter die Lage. Er wolle die Vorschläge mit in dem Gemeinderat nehmen und dort prüfen, welche Unterstützung möglich sei, um den Dorfladen als „soziale Instanz“ des Teilortes zu erhalten, kündigte er an. Dass die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die er durchführte, jeweils einstimmig ausfiel, wertete der Rathauschef als positives Signal an die Gremienmitglieder, das ihnen den Rücken stärke.