

Artikel vom 08.10.2011 - 10.47 Uhr

## Alle wollen Nahversorgung, aber keiner geht hin

**Staufenberg (mlu).** Um »Grundversorgung im ländlichen Raum« ging es auf einem Praktikerkongress im Rahmen des Tages der Regionen 2011, veranstaltet vom Regionalmanagement »GießenerLand« und dem Regierungspräsidium Gießen in der Stadthalle Staufenberg. Im Fokus der Referenten stand der »Dorfladen«.



»Tante Emma« – Die Sehnsucht nach Läden dieser Art ist groß. Aber sie können künftig nur überleben, wenn sie von genügend Kunden aufgesucht werden. Beim Praktikerkongress in Staufenberg wurde klar: Nostalgie ist zwecklos; der Betrieb eines solchen Dorfladens – wie dieser hier von Edith Richter mit ihrem Vollsortiment in Beuern – muss sich für den Betreiber auf Dauer auch rechnen. (Foto: Geck)

Nachdem Staufenbergs Bürgermeister Peter Gefeller und Henning Bick vom RP Gießen die Gäste begrüßt hatten, skizzierte der Präsident des Hessischen Städte- und Gemeindebundes, Karl-Heinz Schäfer, den Strukturwandel der vergangenen 40 Jahre, vor dessen Hintergrund die anschließenden Vorträge und Diskussionen stattfanden.

»Die Gebietsreform schuf Rahmenbedingungen, in deren Entwicklung sich die Nahversorgung massiv verändert hat«, sagte Schäfer. »Früher haben wir Flüsse begradigt, heute renaturieren wir.« Im Hinblick auf den demographischen Wandel warf der Vergleich die Frage auf, inwieweit sich die Verfehlungen der Vergangenheit auch im Bereich der Wirtschaft korrigieren lassen.

In ihren Kurzvorträgen stellten dann Vertreter der Lebensmittelmärkte Tegut, Edeka, Gutkauf und Nahkauf Rewe ihre jeweiligen Lösungskonzepte vor.

Thesen kamen nicht gut an

»Nah, das bedeutet für uns: fußläufig erreichbar«, erklärte Knut John von der Tegut-Geschäftsleitung. Eine Nahversorgung in diesem Sinne verfolge das Unternehmen mit dem Konzept »Zukunftswerkstatt«, das ab einer Ortsgröße von 1200 Einwohnern greife und eine Kompetenzerweiterung vorsehe. Neben dem Kerngeschäft des

Lebensmittelhandels verstehe sich der Markt auch als Dienstleister (Lotto, Paketservice, Kopieren, Reinigungsannahme etc.) und besonders auch als sozialer Treffpunkt. Personell werde die Integration von Menschen mit Handicap angestrebt. Überdies ziele das Modell auf die Einbindung lokaler Produzenten. Geführt würden solche Kleinmärkte (rund 300 Quadratmeter) von selbstständigen Betreibern nach Handelsvertreterrecht, wobei Einrichtung und Ware im Besitz von Tegut verbleiben würden.

Eine etwas großzügigere Definition von »nah« präsentierte Thomas Henning (Standortsicherung Edeka). Unter »nah« verstand er mit dem Hinweis auf die anspruchsvollen Bedürfnisse der Kunden (Sortiment, Frische, Preisstabilität), die gestiegene Mobilität auch unter den Senioren und die hohen Mietkosten für die jeweiligen Marktbetreiber, eine »überwindbare Entfernung«. Nach wie vor sei die Nahversorgung mit 50 Märkten unter 500 Quadratmetern in Mittelhessen die Kernkompetenz von Edeka, doch leider funktionierten diese Geschäfte oft nur dann, wenn sich die Immobilie in Familieneigentum befinde, also keine Mietkosten anfallen würden. Daher lautete seine Devise: »Lieber ein gesunder Markt im zentralen Ortsteil mit einer Größe von 1200 Quadratmetern und einem Komplettangebot, als dezentrale Kleinmärkte von minderwertiger Qualität bei schlechten Rahmenbedingungen.« Bei den Zuhörern kam das mitunter nicht gut an: »Wenn ich sie höre, habe ich das Gefühl auf der falschen Veranstaltung zu sein. Wir fragen uns doch, wie wir kleine Läden zurückbekommen können!« Hennings Reaktion auf den Vorwurf war so klar wie unbequem: »Wir wollen, dass das, was sie von uns hören, auch das ist, was wir vertreten.«

Auch Henning Opper, dem Verkaufsleiter von Nahkauf Rewe Region Mitte, fehlte die »Fantasie«, um die »Sehnsucht nach dem Tante-Emma-Laden« nachvollziehen zu können. Am Beispiel der Ostkreisstadt Laubach erläuterte er Entwicklungen, »die es schwer machen, eine Nahversorgung aufrecht zu erhalten.« Noch existiere der Rewe-Laden am Marktplatz, doch angesichts der Großmärkte am Stadtrand (u.a. Rewe, Lidl, Aldi, Netto, Rossmann) sei seine Existenz gefährdet. Opper: »Da wir mit selbstständigen Kaufleuten zusammenarbeiten, stehen wir in der Verantwortung, diese nicht ins Verderben zu stürzen.«

Mit einem Jahresumsatz von unter 300 000 Euro seien kleine Märkte nicht überlebensfähig. Und einen einmal geschlossenen Markt wiederzueröffnen, sei nahezu unmöglich. »Kleinmärkte schließen nicht wegen Reichtum«, gab Opper zu bedenken. »Alle wollen Nahversorgung, aber keiner geht hin!« Nichtsdestotrotz bemühe man sich um den Erhalt von Strukturen mittels Kooperation und Fokussierung auf die jeweiligen, standortbedingten Bedürfnisse. »Wir müssen es schaffen, dass wir nicht Kunden haben, sondern Fans«, schloss Opper seinen Vortrag, den er mit der Vorführung eines zweiminütigen Films abrundete, der die angesprochene Begeisterung für den Einkaufsladen vermittelte.

Auch der Vortrag von Heiner Dippel vom Einzelhandelsverband Hessen Nord machte deutlich, dass die Zukunft des Dorfladens letztlich weder von den Märkten noch von der Politik abhängt, sondern in erster Linie vom Verhalten der Verbraucher. Denn Nostalgie und Optimismus sind zwecklos, solange sich ein Dorfladen für den Betreiber einfach nicht rechnet. (Fotos: mlu)

© Gießener Allgemeine Zeitung 2011 - [www.giessener-allgemeine.de](http://www.giessener-allgemeine.de)