



SCAN ME



Bild: Günter Lühning

Zukunftsmodell Dorfladen

Fortsetzung der Online-Veranstaltungsreihe ab dem 12. Mai 2021
(alle 2 Wochen Mittwochs)
zur Sicherung/Verbesserung der Nahversorgung auf dem Lande für

- ☒ Gründungs-Initiativen für Bürgerläden
- ☒ Team-Leiter*innen und Mitarbeiter*innen
- ☒ Vorstände, Beiräte, Geschäftsführungen und Aufsichtsräte von Dorfläden

Anmeldung und Informationen

Agrarsoziale Gesellschaft e.V.
Kurze-Geismar-Straße 33, 37073 Göttingen, Tel.: 0551-49709-0
info@asg-goe.de / www.asg-goe.de

Die Kosten betragen 40,- Euro für alle Veranstaltungen (Mitglieds-Dorfläden der Bundesvereinigung bzw. des Vereins „Die DORFbegegnungsLÄDEN e.V.“ sowie ASG-Mitglieder erhalten 50 % Rabatt). Die Kosten je Einzel-Veranstaltung betragen 5,- Euro. Anmeldung auf www.asg-goe.de/Anmeldung_Dorflaeden.shtml

Veranstalter:

Gefördert durch das:

ASG Agrarsoziale
Gesellschaft e.V.



Die
DORFbegegnungsLÄDEN
in Deutschland e.V.



Zentralverband deutscher
Konsumgenossenschaften



Bundesministerium
für Ernährung
und Landwirtschaft

Programm

Beginn jeweils 18.00 Uhr / Dauer 60 bis 120 Minuten

- 12.05.2021** **Hybride Tante Enso-Märkte und digitale 24/7-Märkte**
Thorsten Bausch, Lisa Bädecker, ENSO eCommerce GmbH, Bremen
- 26.05.2021** **Dorfkonsum plus & Regionalität in Mecklenburg-Vorpommern – Brennholz aus dem Internetshop**
Theresa Silberstein, Projektleiterin, Netzwerkmanagerin und Dorfladen-Coach
Alois Meyer, Dorfladen Klausen, Rheinland-Pfalz
- 09.06.2021** **CoWorking-Spaces – digitaler Arbeitsplatz auf dem Lande und ein guter Partner für Dorfläden**
Hans-Albrecht Wiehler, Juli Biemann, CoWorkLand eG, Niedersachsen
- 15.09.2021** **DSGVO: Datenschutz in Dorfläden und Hofläden auf dem Lande**
Mathias Fiedler, ZdK Hamburg e.V., Hamburg
- 29.09.2021** **Multifunktionshäuser als „Alleskönner“ im ländlichen Raum? – Dienstleistung – Beratung – Versorgung – Tourismus**
Uwe Hummert, Samtgemeinde Neuenkirchen, Niedersachsen
- 13.10.2021** **Der Dorfladen: Am besten multifunktional – und sozial stark**
Ingwer Seelhoff, ews group gmbh, Schleswig-Holstein
- 27.10.2021** **Tiny Stores – Einzelhandelskonzepte auf kleiner Verkaufsfläche nah am Kunden**
Dr. Marc Knuff, Marktforschungsinstitut GfK Nürnberg
- 10.11.2021** **Versicherungsschutz für Dorf- und Hofläden: Was ist „Pflicht“? Was ist „Kür“?**
Horst Raidl, Richard Böck Versicherungsmakler, Bayern
- 24.11.2021** **Dienstleistungen im Dorfladen: Postagentur, Paketshop, Lotto, usw. – Hähnchen, Fisch & Wurst vor dem Dorfladen – Kooperation sinnvoll? Praktiker*innen aus mehreren Dorfläden berichten**
- 01.12.2021** **Erfolgsfaktor Personal – es entscheidet die Qualität, nicht die reine Quantität!**
Oliver Ohm, BBE Handelsberatung GmbH, Hamburg

Die von Ihnen bei der Anmeldung angegebenen Daten werden von uns und unseren Kooperationspartnern zur Vorbereitung und Durchführung des Seminars sowie zum Zweck des Nachweises gegenüber dem BMEL verwendet. Wenn Sie weitere Auskunft zu den zu Ihrer Person erhobenen Daten erhalten möchten, wenden Sie sich bitte an die ASG. Gegenüber den Teilnehmer*innen haftet der Veranstalter für andere Schäden als aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Dies gilt auch für deliktische Ansprüche und für Handlungen von Erfüllungsgehilfen. Die Unwirksamkeit einer dieser Bestimmungen führt nicht zur Unwirksamkeit der übrigen Bestimmungen.



Mittwoch, 12. Mai 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Hybride Tante Enso-Märkte und digitale 24/7-Märkte **Thorsten Bausch, Lisa Bädecker, ENSO eCommerce GmbH,** Bremen

Der von Thorsten Bausch und Norbert Hegmann in Bremen gegründete Online-Supermarkt myenso betreibt zusätzlich Tiny Stores in Kooperation mit Seniorenheimen und im ländlichen Raum. Das Bremer Unternehmen hat den ersten „Tante Enso“-Dorfladen in Blender im Landkreis Verden südlich von Bremen eröffnet. 2020 folgten drei weitere „Tante Ensos“. Zwei davon in Seniorenresidenzen des Augustinum in Stuttgart-Killesberg und in Eutin in einem Convivo-Park. Darüber hinaus ein weiterer Tante Enso-Dorfladen in Kooperation mit einer Bürger-Genossenschaft in Schnega, einem 1.300 Einwohner-Dorf im niedersächsischen Landkreis Lüchow-Dannenberg. In Blender und Schnega ist die Zeit ohne Nahversorger vorbei und bei „Tante Enso“ kann an 7 Tagen in der Woche von Montag bis Sonntag 24 Stunden rund um die Uhr eingekauft werden. An die Stelle von Tante Emma´s Registrierkasse sind moderne Self-Scanning-Kassen getreten. Die Besonderheit dieser 24/7-Märkte ist, dass diese eben nicht wie üblich komplett ohne Personal betrieben werden, sondern täglich auch mit bis zu drei Stunden persönlicher Bedienung an einigen Vormittagen und einigen Stunden am Nachmittag.

Eine Diskussion über dieses Hybrid-Modell – praktisch das Beste aus zwei Welten – wird sich anschließen.



DORFKONSUM PLUS
Netzwerk Dorfladen MV



Mittwoch, 26. Mai 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Dorfkonsum plus & Regionalität in Mecklenburg-Vorpommern – Brennholz aus dem Internetshop

Theresa Silberstein, Projektleiterin, Netzwerkmanagerin und Dorfladen-Coach, Mecklenburg-Vorpommern

Alois Meyer, Dorfladen Klausen, Rheinland-Pfalz

Die Nutzung der Digitalisierung für kleine Dorfläden stellt eine große Herausforderung dar. Die Eröffnung eines Onlineshops ist im Lebensmittelhandel an viele Voraussetzungen geknüpft und arbeitsintensiv. Aktuell ist es eine kaum zu bewältigende Zusatzaufgabe, statt eines zweiten Standbeins.

Diese Problematik wird in Mecklenburg-Vorpommern besonders in den Blick genommen. Bis Anfang 2022 wird ein regionales Ladennetzwerk für kleine Händler in der Mecklenburgischen Schweiz entstehen, welches den strukturellen Nachteilen des Einzelhandels im ländlichen Raum entgegenwirken soll. Ziel ist die Entwicklung und Einführung eines PIM (Produktinformationsmanagementsystem), welche die Datengrundlage für die vereinfachte Einrichtung eines Onlineshops bildet. „Dorfkonsum plus“ heißt das Projekt, über das Theresa Silberstein berichten wird. Innerhalb des Netzwerkes werden für vorhandene und neu entstehende Einzelhändler*innen Schulungsangebote, Beratungen (z.B. zu Fördertöpfen, Marktlage, Programm Neue Dorfmitte) vermittelt und organisiert sowie technische Unterstützungen angeboten.

Ähnliches Thema – anderes Bundesland. Ortsbürgermeister Alois Meyer aus Klausen in der Moseleifel in Rheinland-Pfalz wird über erste Erfahrungen mit dem Internetshop des Dorfladen Klausen berichten, über den auch Brennholz aus heimischen Wäldern im Internet verkauft wird.

Coworking und der ländliche Raum

Was ist ein Coworking-Space?

- flexible Arbeitsplätze
- geteilter Raum und Funktionen
- Büro“landschaft“ für jeden Modus
- Multifunktionsnutzung
- Netzwerke & Gemeinschaft



Mittwoch, 9. Juni 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

CoWorking-Spaces – digitaler Arbeitsplatz auf dem Lande und ein guter Partner für Dorfläden

Hans-Albrecht Wiehler, Juli Biemann, CoWorkLand eG, Niedersachsen

Ein CoWorking-Space ist eine Art Großraumbüro. Allerdings arbeiten hier nicht die Mitarbeiter eines einzelnen Unternehmens zusammen, sondern es treffen völlig unterschiedliche Menschen aufeinander, die eine Gemeinschaft bilden. Diese Menschen arbeiten frei voneinander in Einzelbüros oder im selben Raum. Dabei kann ein produktiver Austausch untereinander stattfinden. Als Arbeitsplatz und Anlaufpunkt im Dorf können CoWorking-Spaces ein guter und sinnvoller Partner für einen Dorfladen darstellen, denn vielfach sind Dorfläden an Dorfgemeinschaftshäuser oder Cafés angegliedert oder es gibt freie Raum-Kapazitäten in der dörflichen Nachbarschaft, die als „Dorf-Büro“ mit schnellen Breitband-Internetanschlüssen ausgestattet werden können. CoWorking-Spaces gelten, verstärkt durch die Pandemie, als Chance für den ländlichen Raum – auch als Chance für Dorfläden?

Hans-Albrecht Wiehler und Juli Biemann von der CoWorkLand eG, Büro Niedersachsen berichten über Erfahrungen, liefern Praxisberichte und erläutern Chancen zur Kooperation.



RETAIL
CONFERENCE

Proudly Sponsored by
meCOOP



Mittwoch, 15. September 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

DSGVO: Datenschutz in Dorfläden und Hofläden auf dem Lande

Mathias Fiedler, ZdK Hamburg e.V., Hamburg

Die Themen Digitalisierung und Datenschutz werden in allen Lebensbereichen immer wichtiger. Gerade durch die Corona-Pandemie ist deutlich geworden, dass es für alle wichtig ist, sich damit auseinanderzusetzen. Auch wenn viele Dorfläden eher lokal oder regional arbeiten und virtuelle Versammlungen nicht bei jedem Dorfladen durchgeführt werden mussten, wird die digitale Kommunikation und Zusammenarbeit immer wichtiger. Dabei müssen gesetzliche Rahmenbedingungen, insbesondere der Datenschutz, beachtet werden. Mit dieser Veranstaltung sollen Anregungen gegeben werden und die Verantwortlichen in den Dorfläden sensibilisiert werden, um Fehler zu vermeiden.



Mittwoch, 29. September 2020

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Multifunktionshäuser als „Alleskönner“ im ländlichen Raum? – Dienstleistung – Beratung – Versorgung – Tourismus

Uwe Hummert, Samtgemeinde Neuenkirchen, Niedersachsen

Die Drehscheibe ist ein Projekt der Samtgemeinde Neuenkirchen – ein Multifunktionshaus, in dem Menschen und Ideen neu zusammengebracht werden. Es wird die Möglichkeit geboten, selbstgemachte Dinge zu verkaufen, Beratungsangebote und Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, die sonst am Ort fehlen, und es wird ein Treffpunkt geschaffen, an dem sich Menschen und Ideen begegnen können.

Außerdem findet man hier ausführliches Informationsmaterial für Radtouren, Wanderungen und Ausflüge in die Region. Im Regal-Shop findet sich eine bunte Sammlung an Geschenken, Kleinigkeiten und Leckerbissen – alle hergestellt von kreativen Menschen aus der Region.



Mittwoch, 13. Oktober 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Der Dorfladen:

Am besten multifunktional – und sozial stark

Ingwer Seelhoff, ews group gmbh, Schleswig-Holstein

Die soziale Komponente ist gerade in Orten, in denen es sonst keine anderen Treffpunkte mehr gibt, der wirklich entscheidende Punkt. Der „MarktTreff“ bietet die Möglichkeit, zwanglos zusammenzukommen oder Veranstaltungen und Aktivitäten für verschiedene Gruppen zu organisieren. Außer seiner sozialen Funktion für das Dorf erhöht der Treffpunkt auch die Besucherzahl im MarktTreff und stärkt ihn so wirtschaftlich.

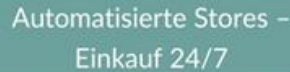
Wie der Treffbereich gestaltet wird – ob als Klön-Ecke im Lebensmittelladen oder als eigener Treffraum, der Freizeitgruppen Platz für regelmäßige Aktivitäten bietet – hängt von den Gegebenheiten und Bedürfnissen in der jeweiligen Gemeinde ab. Wichtig ist allerdings, dass der Treff den Bürger*innen die Möglichkeit bietet, jederzeit ungezwungen zu einem Klönschnack zusammen zu kommen.



Tiny Store ist nicht gleich Tiny Store!
Verschiedene Arten von Tiny Stores



Convenience-Stores –
Schneller Einkauf unterwegs



Automatisierte Stores –
Einkauf 24/7



Dorfläden –
Soziale Anker im Ort



Mittwoch, 27. Oktober 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Tiny Stores – Einzelhandelskonzepte auf kleiner Verkaufsfläche nah am Kunden

Dr. Marc Knuff, Marktforschungsinstitut GfK Nürnberg (angefragt)

Seit Jahrzehnten reduziert sich die Zahl der Lebensmittelgeschäfte in Deutschland, obwohl die Verkaufsfläche im LEH steigt. Dramatische Folge: Die Wege zum Einkaufen werden immer länger, besonders in dünn besiedelten ländlichen Räumen, aber auch in städtischen Bereichen. Schon vor vielen Jahren galten 8 Millionen Bundesbürger*innen als unterversorgt.

In jüngster Zeit sind immer öfter Berichte über neue Ladenformate in Nischen zu lesen:

- „To Go“-Läden in Innenstädten,
- Convenience Stores
- 100 % digitale, 24/7-Läden in Thüringen und Hessen
- Hybride „Tante Enso“-Dorfläden, teilweise mit persönlicher Bedienung

Zu diesem Thema steht der Verein „Die DORFbegegnungsLÄDEN in Deutschland e.V.“ mit Dr. Marc Knuff, Senior Director Retail beim größten deutschen Marktforschungsinstitut GfK in Nürnberg in Kontakt, der als Referent berichtet und für einen Dialog zur Verfügung stehen wird.

1. Gebäude-Versicherung VS			Tarif-Bezeichnung	Haftungspaket SPEZIAL max. 5 Mio. €	BASIS max. 1,5 Mio. €	BASIS PLUS max. 3 Mio. €
			versichert bis max.	<i>Angebote vergleichbar - Basis Plus besser als Basis</i>		
			Wert 1914			
Feuer	F	33.730 €		193,06 €	277,91 €	427,61 €
Leitungswasser	LW	33.730 €		343,85 €	207,63 €	342,76 €
Sturm	St.	33.730 €		236,88 €	297,54 €	488,65 €
Zwischensumme				773,79 €	783,08 €	1.259,02 €
Elementarschäden			33.730 €	108,94 €	107,85 €	119,87 €
Elektronik-Versicherung						
Fotovoltaik-Anlage 13 Kwp.				89,25 €	121,83 €	121,83 €
insgesamt				971,98 €	1.012,76 €	1.500,72 €
2. Gewerbe-Versicherung Vers.-Summen						
2.1. Inhaltsversicherung						Makler
Feuer	F	70.000 €		162,14 €	114,64 €	hat bei 10 Ver-
Einbruchdiebstahl	ED	70.000 €		372,34 €	564,07 €	sicherungen
Leitungswasser	LW	70.000 €		66,02 €	65,40 €	angefragt
Sturm	ST	70.000 €		12,64 €	18,75 €	keine
a.) Betriebseinrichtung u. Vorräte				mit Einbruch-	bisherige EMAI	Angebote
b.) Betriebsunterbrechung				meldeanlage	Umbau	wg. Paketshop
c.) Bargeld				aufgerüstet	keine Aufrüstung	& Bargeld-
						auszahlung
2.2. Haftpflicht				286,00 €	281,58 €	312,86 €
Personen- u. Sachschäden			3 Mio. €			
Vermögensschäden			100.000 €			

Mittwoch, 10. November 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Versicherungsschutz für Dorf- und Hofläden: Was ist „Pflicht“? Was ist „Kür“?

Horst Raidl, Richard Böck Versicherungsmakler, Bayern

Welcher Versicherungsschutz ist für einen Bürgerladen unbedingt notwendig, welche Versicherungen sind empfehlenswert, welche Verträge können – aber müssen nicht unbedingt abgeschlossen werden?

Wie werden Betriebseinrichtung, Inventar und der Warenbestand optimal versichert? Welcher Versicherungsschutz ist für das Dorfladen-Gebäude zweckmäßig, wenn es sich im Eigentum des Bürgerladens befindet?

Welche Kosten entstehen bei Versicherungen für Elektronik, PV-Anlagen und gegen Cyber-Kriminalität? Wie ist der Haftpflicht-Versicherungsschutz zu gestalten?

Antworten auf diese Fragen gibt Horst Raidl, geschäftsführender Gesellschafter der Richard Böck Versicherungsmakler GmbH aus München. Der Versicherungsmakler hat sich auf den Handel, insbesondere auf den Lebensmitteleinzelhandel spezialisiert.



Mittwoch, 24. November 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Dienstleistungen im Dorfladen: Postagentur, Paketshop, Lotto, usw. – Hähnchen, Fisch & Wurst vor dem Dorfladen – Kooperation sinnvoll?

Praktiker*innen aus mehreren Dorfläden berichten

Dorfläden in Deutschland sind längst keine reinen Lebensmittelgeschäfte mehr, sondern verbinden den Verkauf von Lebensmitteln und Artikeln des täglichen Bedarfs mit dörflichen Treffpunkten (Cafés) und zahlreichen Dienstleistungen – alles unter einem Dach, als neues Herz einer Dorfregion.

Post-Agentur oder Paketshop, Bargeld-Auszahlstellen, Lotto-Agenturen, Tourist-Infotheken, Apotheken-Service, in Einzelfällen Verwaltungs-Dienstleistungen, Karten-Vorverkaufsstellen und Raum für Geldautomaten oder Kontoauszugdrucker zählen zum Dienstleistungs-Repertoire der multifunktionalen Dorfläden auf dem Lande. Oftmals werden die Plätze vor den Bürgerläden zum „Marktplatz“: Mobile Lebensmittelhändler ergänzen das Angebot des stationären Dorfladens.

Praktiker*innen aus mehreren Dorfläden geben Einblicke in die Dienstleistungs-Welt der dörflichen Nahversorger.



Mittwoch, 1. Dezember 2021

Beginn: 18.00 Uhr / Dauer: 60 bis 90 Minuten

Erfolgsfaktor Personal – es entscheidet die Qualität, nicht die reine Quantität!

Oliver Ohm, BBE Handelsberatung GmbH, Hamburg (angefragt)

Der Erfolg von bürgerschaftlich organisierten Dorfläden hängt wesentlich von den handelnden Personen in Vorstand, Geschäftsführung sowie Beirat oder Aufsichtsrat und ganz besonders von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Dorfladen ab. Fachkenntnisse, Kunden-Orientierung, Sozial-Kompetenz, Kunden-Freundlichkeit, persönliches Engagement für einen ganzheitlichen Dorfladen-Betrieb sind wesentliche Erfordernisse für Dorfladen-Teams, die oftmals von ehrenamtlichen Kräften unterstützt werden.

In welchem Umfang können Aushilfskräfte, studentische Hilfskräfte, Praktikant*innen und Ehrenamtliche im Dorfladen-Betrieb eingesetzt werden? Welche Erfahrungen haben Dorfladen-Vorstände im langjährigen Betrieb gesammelt? Welche Fortbildungsmaßnahmen, Personalentwicklungen und ggf. Ausbildungen von Nachwuchskräften sind empfehlenswert?