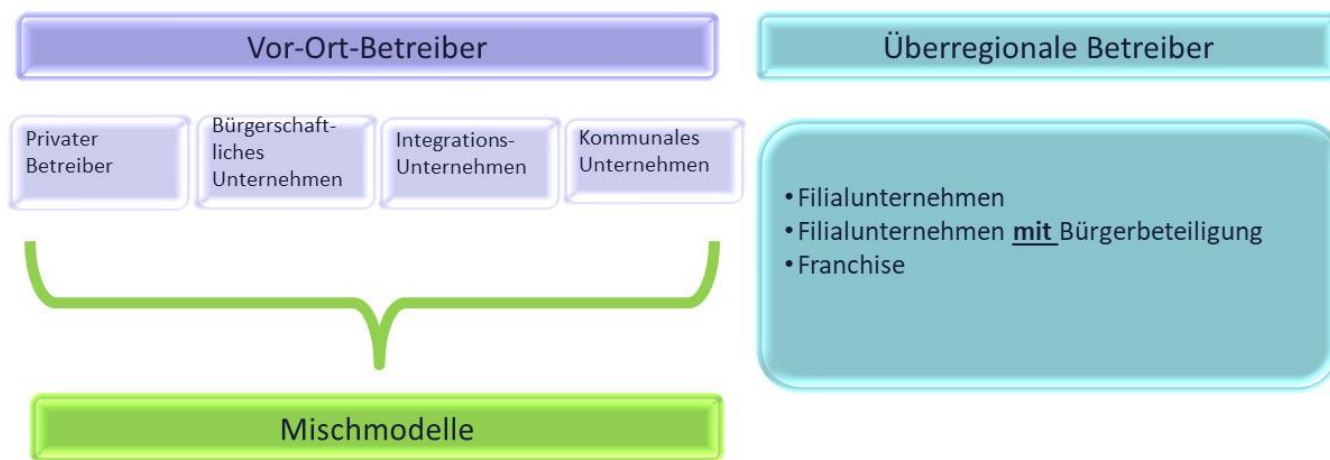


Praxiswissen Kompakt-Nr. 5

Den richtigen Partner finden (24/7)

Immer mehr Kommunen und Bürgerinitiativen setzen auf die Möglichkeit, die Versorgungslücke in ihrem Dorf mit überregionalen Partnern zu schließen. Gerade beim Thema „24/7“-Konzepten gründen sich nahezu täglich neue Unternehmen und bieten ihre Dienstleistungen im Markt an. Aktuell verzeichnen wir aufgrund der noch sehr unerschlossenen und noch nicht organisierter Marktsituation eine eher für regional Aktiven nachteiligen Lage. Dieses Praxiswissen soll eine Transparenz mit Handlungsanweisungen schaffen:

Mögliche Betreibermodelle



Dieses Praxiswissen-Kompakt-Merkblatt beschäftigt sich primär mit den überregionalen Betreibern!

Themen	Inhalte	Informationen, Details
Mögliche Betreibermodelle	Marktteilnehmer tritt selbst als Betreiber des Nahversorgers/ Dorfladens (meist 24/7-Modell) in Form eines Filialsystems	- Marktteilnehmer finanziert das Projekt selbst und tritt als Mieter auf. Er fordert bzw. wirbt keine Kapitalbeteiligung vor Ort ein. - Marktteilnehmer fordert eine bestimmte Mindestsumme als haftende Kapitalbeteiligung vor Ort ein. → bitte unter Punkt „zwingend“ weiterlesen!
	Marktteilnehmer bietet sich als Franchisepartner an	- Marktteilnehmer unterstützt die örtliche Initiative bzw. einen privaten Existenzgründer dauerhaft - Marktteilnehmer hat umfassende Erfahrung mit dem Führen von Nahversorgern und legt auch die wichtigen Daten wie Standortmerkmale, wirtschaftliche Daten (Umsatz, Rohertrag, Kostenstruktur, Ertrag etc.) offen - Marktteilnehmer begleitet und betreut das örtliche Unternehmen/den Franchisegeber auch umfassend nach der Eröffnung - Marktteilnehmer ist Mitglied des Franchise-Verbandes.
	Marktteilnehmer berät und begleitet die örtliche Initiativgruppe in Sachen Nahversorgung/ Dorfladen	- Marktteilnehmer tritt als Berater bzw. Begleiter für den gesamten Prozess bis zur Eröffnung auf - Marktteilnehmer bietet folgende Rahmenbedingungen an:

Themen	Inhalte	Informationen, Details
		○ Keine „versteckten“ Kosten wie z. B. Reisekosten, die ab einer bestimmten Anzahl von Anfahrten zusätzlich entstehen. ○ Keine „versteckten“ Kosten, wie Honorare, die nach einer Erbringung von Zeitleistungen zusätzlich entstehen. ○ Idealerweise: Sie als Auftraggeber erhalten ein Kündigungsrecht mit einer kurzen Frist und ohne Begründung, sollte die Beratung bzw. Begleitung auch während der Beratungsdauer beendet werden. • Marktteilnehmer kann nachweisen, dass er mindestens 100 bis 200 Nahversorgungskonzepte erfolgreich umgesetzt hat. • Marktteilnehmer hat sowohl praktische Erfahrungen in bürgerschaftlich (genossenschaftlich) organisierten wie auch in privat geführten Projekten
Zwingend bei überregionalen Betreibern, die eine finanzielle Bürgerbeteiligung einfordern	• Sofern Bürgerkapital (meist einer Mindesteinlage zwischen 100 € und 350 €, manchmal auch darüber) vor Ort eingefordert wird, sollte mit dem Dienstleister/Partner vereinbart werden, dass dieses Bürgerkapital <u>erst bei einer feststehenden Eröffnung einbezahlt</u> wird. • Der Marktteilnehmer muss gewährleisten, dass <u>100 % des örtlich eingeforderten Haftkapital auch tatsächlich vor Ort investiert</u> wird. • Der Marktteilnehmer gewährt den Bürgern mit Kapitalbeteiligung einen uneingeschränkten <u>Einblick in die wirtschaftliche Entwicklung des örtlichen Nahversorger-Standortes</u>.	• Anzeichen einer feststehenden Eröffnung können sein: ○ unterschriebener Mietvertrag; ○ Zusage einer öffentlichen Förderung, ○ unterschriebene Arbeitsverträge, ○ bereits für den Standort bestimmte und beauftragte Investitionen wie Aus- und Umbau, Ladenbau. • Anzeichen sind, dass das gesamte vor Ort eingeworbene und einbezahlte Haftkapital der Bürger nicht vor Ort investiert wird, wenn überregional tätige Unternehmen die Kapitalempfänger auftreten bzw. wenn Konten angegeben werden, die nicht von einem örtlichen Kreditinstitut geführt werden.
Bei möglichen „Franchise“-partnern	• Alternativ zur Franchisegebühren sollte bei entsprechender geringer Leistung des Franchisegebers eine Lizenzgebühr in Höhe von maximal 50 - 100 Euro pro Monat akzeptiert werden. • Aktuell erachten wir eine maximale Franchisegebühr in Höhe von 0,5 %, gemessen am Nettoumsatz als angemessen	• Ein Franchisevertrag sollte sowohl für die Gründerphase als auch für die laufende Betreuung maximal auf 2 Jahre mit möglichen Verlängerungsoptionen abgeschlossen werden.
Große Gefahren	• Standort wird vom Marktteilnehmer nicht eröffnet bzw. wird nach kurzer Zeit wieder geschlossen. • Kapital wird vor Feststehen einer möglichen Eröffnung des Nahversorgers auf ein externes (nicht regionales) Konto einbezahlt und auch bei einer Nicht-Eröffnung des Nahversorgers erst nach langen	

Themen	Inhalte	Informationen, Details
	Fristen oder gar nicht mehr zurückbezahlt	
Möglicher Investitionsbedarf (sofern man selbst plant, die Erweiterungs-Investitionen zur Ergänzung um das Self-Scanning selbst zu tragen)	• Eingangslösung (hier wird zwischen folgenden Eingangslegitimationen entschieden: ○ Keine Legitimation; die Türe öffnet sich beim Annähern des Kunden ○ Legitimation über eine EC- bzw. Kreditkarte ○ Legitimation über eine vom Dorfladen ausgestellte Kundenkarte • Bewegungsmelder, damit das Licht beim Betreten des Kunden im Ladenlokal angeht • Kassensystem für das Self-Scanning • Möglichkeiten, altersbeschränkte Waren wie Zigaretten, Alkohol etc. während der verkaufspersonalfreien Zeit vom Verkauf abzutrennen (Rollos, absperrbare Falttüren etc.) • Kamerasystem Die Maximalsumme sollten 10 T€ nicht überschritten werden. Der Bundesverband für Bürger- und Dorfläden in Deutschland e.V. unterstützt die Bürger- und Dorfläden gerne bei den Investitions- und Planungstätigkeiten. Einfach unter www.dorfladen-netzwerk.com (die mit der Einkaufstasche) anmelden.	
Unterstützung seitens des Bundesverbandes	• Kostenlose und unverbindliche telefonische Beratung • Kostenlose Online-Gründerseminare (ca. 10 x pro Jahr) • Begleitung vor Ort mit erfahrenen Beratern (insgesamt aktuell 7 Berater bundesweit tätig) • Trainings- und Innovationszentrum in Deutschland für die lokalen Initiativen • Regelmäßiges Durchführen von Erfahrungsaustauschgruppen, Betriebsvergleiche, Trainees vor Ort und auch Online-Veranstaltungen • Ständiger Ansprechpartner für alle Mitglieder vom Bundesverband für Bürger- und Dorfläden in Deutschland e.V.	

Fazit:

- Achten Sie darauf, dass die Investitionssumme um die Erweiterung nicht höher als ca. 5 - 10 T€ zuzüglich baulicher Maßnahmen wie Anbringen von Rollos, Falttüren zum Abtrennen altersbeschränkter Sortimente wie Alkohol, Zigaretten etc.) betragen.
- Akzeptieren Sie niemals, dass die Bürger ihre Einlagen einbezahlen, bevor nicht zu 100 % feststeht, dass der Nahversorger bei Ihnen vor Ort auch tatsächlich eröffnet werden kann.
- Achten Sie stets darauf, dass das von den Bürgern Ihrer Region auch zu 100 % in Ihren Nahversorger/Dorfladen einbezahlt wird.
- Achten Sie stets darauf, dass auch Geschäftsführungsfunktionen vor Ort in der Ladenleitung verankert bzw. verortet ist.
- Bei Franchise-Konzepten: akzeptieren Sie eine Franchisegebühr von maximal 0,25 % vom Nettoumsatz bzw. alternativ eine maximale Lizenzgebühr in Höhe von 25 € bis maximal 50 € pro Monat.
- Sehr häufig werden in den Berechnungen zu hohe Roherträge und zu niedrige Personalkosten von den (Franchise-) Partnern angesetzt.
- **Generell gilt: Klärung des im jeweiligen Bundesland geltende Ladenschlussgesetz und dessen Anwendung auf die mögliche Ladenöffnung an den Sonn- und Feiertagen!**

Wir als unabhängiger Bundesverband sind stets daran interessiert, dass lokale Bürgerinitiativen bzw. Gemeinden im Bereich der Grund- und Nahversorgung transparent und auch praxisorientiert beraten und begleitet werden.

Weitere Informationen können Sie auch per Telefon erhalten. Rufen Sie uns einfach an und lassen Sie sich unverbindlich beraten: **www.dorfladen-netzwerk.com**