

## Was kommt nach Schlecker?

Februar 2012

### Das Ende des Prinzips Schlecker?

Schlecker ist dafür bekannt, dass zahlreiche Standorte in kleineren Orten betrieben werden. Doch der Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens hat in den letzten Wochen sehr große Unsicherheiten verbreitet. Stimmen zahlreicher Handelsexperten werden wieder lauter die darauf hinweisen, dass der Einzelhandel auf kleinen Verkaufsflächen keine Chance hat, betriebswirtschaftlich erfolgreich arbeiten zu können.

### Große Verkaufsflächen als einzige Chance?

Schnell kommen Tipps, die große Flächen von 800 m<sup>2</sup> bis 2.500 m<sup>2</sup> als Mindestgröße als die ideale Größe für den Lebensmitteleinzelhandel sehen. Doch kann das Scheitern eines größeren Einzelhandelunternehmens mit der betriebswirtschaftlichen Betreiberfähigkeit von Kleinflächen gleichgesetzt werden? Die Praxis zeigt deutlich auf, dass diese Annahme nur als Mittel zum Zweck dient, um gezielt größere Flächen in nicht integrierten Lagen genehmigt zu bekommen. Würde es von der Lage und der Verkaufsflächengröße abhängig sein, hätte Karstadt nicht Pleite gehen dürfen.

### Das Comeback der Dorfläden!

In der Fachwelt noch zu wenig anerkannt, haben sich in den letzten Jahren sehr erfolgreich Kleinflächenkonzepte in schwach strukturierten Regionen entwickelt. Insbesondere in Bayern wurden und werden vielerorts Dorfläden gegründet, die auf eine erfolgreiche Vergangenheit von mehr als 10 Jahren zurückblicken können.

Und jährlich werden es mehr: Mindestens 2 Projekte starten monatlich derzeit und weniger als 10 % müssen wieder schließen. Diese Erfolgsquote liegt damit weit über den Werten, die die KfW- Mittelstandsbank regelmäßig veröffentlicht. Laut KfW-Studie müssen ca. 1/3 der Neugründungen innerhalb der ersten drei Jahre wieder schließen. Ein Großteil der Dorfläden werden dabei sogar ohne öffentliche Zuschüsse umgesetzt!

### Ein aktuelles Beispiel, das Mut macht!

Aktuell eröffnete kurz vor Weihnachten ein Dorfladen in Evenhausen (Kernort hat ca. 280 Einwohner). Die Entfernung zum nächsten Versorgungsstandort (Amerang) liegt bei ca. 4 km. Derzeit liegen die Umsätze nach der ersten euphorischen Phase leicht über Plan. Die Wertschöpfung liegt wie in zahlreichen anderen Vergleichsprojekten hauptsächlich in der Vermarktung regionaler Produkte. So kann ein Umsatzanteil von über 60 % mit Produkten aus dem unmittelbaren Einzugsgebiet erzielt werden. Die Verkaufsfläche umfasst ca. 80 m<sup>2</sup> einschließlich eines kleinen Tagescafés. Ein großer Glücksgriff gelang den Akteuren vor Ort bei der Auswahl der Mitarbeiterinnen: Diese verstehen es nicht nur wirtschaftlich am Tagesprozess mitzugestalten, sondern haben auch Spass an der Arbeit.

Text und Bilder: Wolfgang Gröll, Dorfladen-Netzwerk  
Mehr zum Thema: <http://dorfladen-netzwerk.de>  
Mehr zu NeuLand: [www.neuland-neumarkt.de](http://www.neuland-neumarkt.de)



Bilder: Dorfläden in Evenhausen und Aßmannshardt