

WAS SIE WISSEN MÜSSEN

Eingeladen sind Vertreter von Dörfern und Gemeinden, die einen Dorfladen oder ein Dorfzentrum mit Ladengeschäft betreiben oder dies konkret planen. Voraussetzung ist in diesem Fall, dass die Entscheidung zur Einrichtung eines Dorfladens gefasst wurde und eine geeignete Immobilie zur Verfügung steht.

Die Teilnahme von mehreren Vertretern aus einem Dorf oder einer Gemeinde wird begrüßt.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Für die Teilnahme der jeweils 1,5 Seminartage wird jeweils eine Gebühr von **35,70 €** (inkl. MwSt.) erhoben. Diese enthält die Übernachtung in der Heimvolkshochschule inkl. Vollverpflegung.

Hier können Sie sich anmelden: [Anmeldung](#)

Ansprechpartnerin im Forum ländlicher Raum - Netzwerk Brandenburg:

Dorothea Angel, Tel.: 033205—2500-22

angel@forum-netzwerk-brandenburg.de

www.forum-netzwerk-brandenburg.de

Eine Veranstaltung des Forums ländlicher Raum - Netzwerk Brandenburg, kofinanziert aus Mitteln der Technischen Hilfe des Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums in der EU-Förderperiode 2014-2020.

Verwaltungsbehörde ELER: www.eler.brandenburg.de



EUROPÄISCHE UNION



LAND
BRANDENBURG

SO ERREICHEN SIE UNS

Bus

Linie 643 Potsdam - Beelitz
Haltestelle „Abzweig Neuseddin/
Heimvolkshochschule“

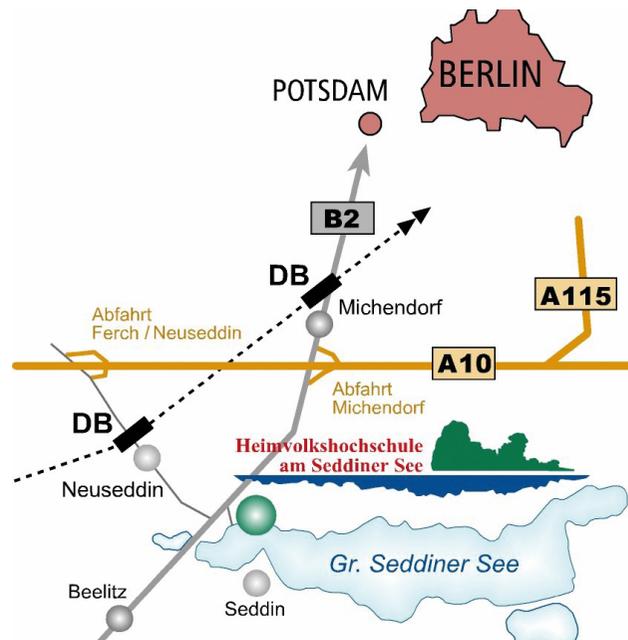
Bahn

30 Minuten Fußweg von der Station Seddin oder mit der Buslinie 643 in Richtung Beelitz fahren.
Haltestelle „Abzweig Neuseddin/
Heimvolkshochschule“

PKW

A10 (Berliner Ring) Abfahrt Michendorf, dann die B2 Richtung Beelitz. Nach 2,5 km links abbiegen. (Schild „Heimvolkshochschule“)

Bitte beachten Sie, dass es wegen Bauarbeiten auf der A 10 derzeit häufiger zu Staus kommt.



Heimvolkshochschule am Seddiner See
Seeweg 2, 14554 Seddiner See
Tel.: 033205 25 00 0 | Fax: 033205 25 00 19



Fotolia, © Thomas Reimer

Den
Dorfladen
erfolgreich führen

Program
Seminarreihe 2018

FORUM ländlicher Raum
Netzwerk Brandenburg

Programm der Seminarreihe: „Den Dorfladen erfolgreich führen“

Seit etwa 15 Jahren organisieren Menschen Dorfläden und Dorfzentren mit Ladengeschäften dort, wo traditionelle Lebensmittelgeschäfte aufgegeben haben, da sich das bewährte Konzept des Tante Emma Ladens nicht mehr rechnet. Die Abwanderung aus den Dörfern und der demografische Wandel sind ein Grund dafür, doch auch veränderte Kaufgewohnheiten, günstig an Autostrecken gelegene Supermärkte mit breitem Angebot und ein Lebensstil, der Arbeiten, Leben, Wohnen und Essen zunehmend auf mehrere Orte verteilt und den Menschen viel Flexibilität abverlangt, beeinflussen diese Entwicklung zur Konzentration auf Städte und Ballungsgebiete.

Der Dorfladen ist daher mehr—und muss es auch sein — als ein Ladengeschäft zur Nahversorgung mit Lebensmitteln. Erst die Kombination mit Dienstleistungen des täglichen Bedarfs, ebenso wie die Information zu Dorffesten und lokalen Aktivitäten, der persönliche Austausch bei einer Tasse Kaffee und vor allem die Möglichkeit, regionale Produkte direkt vor Ort zu kaufen, machen den Unterschied zum Supermarkt-Einkauf aus.

Auch wenn der Dorfladen ganz sicher kein Erfolgsrezept für wirtschaftliche Höhenflüge ist, so kann er die Nahversorgung und alltägliche Dienstleistungen im Ort sicherstellen, insbesondere auch für die Bewohner, die eingeschränkt mobil sind. Und darüber hinaus kann er entscheidend zur Dorfgemeinschaft, zur Verbundenheit der Bewohner mit ihrem Ort und zur Belebung der Region beitragen.

PLANUNG, GRÜNDUNG UND BETRIEB

Wenn die Entscheidung für einen Dorfladen oder ein Dorfzentrum mit Ladengeschäft gefallen ist, beginnt ein gemeinsamer, längerfristiger Planungsprozess. Zuerst einmal ist zu klären, welches Konzept in den Ort passt. Welche Standbeine sind notwendig, welche gewünscht. Neben baulichen, finanziellen und rechtlichen Fragen müssen sich Verantwortliche finden, die bereit sind, das Projekt mit auf die Beine zu stellen. Und ohne Rückhalt und Begeisterung bei den Dorfbewohnern wird ohnehin nichts erreicht.

Letztlich sind bei der Umsetzung die gleichen Anforderungen zu beachten, die bei der Gründung von rein gewerblichen Unternehmen relevant sind. Nur gibt es einige Besonderheiten, denn der Dorfladen richtet sich nicht nur nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten, sondern nach dem Bedarf im Dorf. Und der ehrenamtliche Einsatz von Bürger/innen entlastet das Geschäft, enthält aber auch eine Verpflichtung gegenüber der Dorfgemeinschaft.

Die gute Nachricht ist: Nicht jeder muss heute wieder bei Null anfangen.

Es gibt Erfahrungswerte für eine professionelle Sortiments- und Ladengestaltung, für das Marketing einschließlich Preispolitik und Vertrieb und für ein gutes Miteinander von Ladenbetreibern und Bewohnern.

Und die digitale Kommunikation, Buchungssysteme und Lieferangebote bieten heute tatsächlich neue Chancen für mehr Service vor Ort .

DIE SEMINARE

Das Forum bietet Ihnen fundiertes Fachwissen und Austausch mit Experten im Rahmen einer Seminarreihe in Kooperation mit Experten, unter anderem von der Bundesvereinigung multifunktionaler Dorfläden und dem Netzwerk der Dorfzentren zur Nahv@sorge .

Die Seminare finden jeweils von Freitag Nachmittag bis Samstag Nachmittag statt. Zudem sind Besichtigungen und Besuche bei etablierten Dorfläden vorgesehen.

Die Seminare in der Übersicht:

Freitag/Samstag 16./17. März 2018

KONZEPT, STANDBEINE UND BETRIEBSFORMEN

Freitag/Samstag 27./28. April 2018

SORTIMENTSGESTALTUNG UND MARKETING

Freitag/Samstag 9./10. November 2018

DIGITALISIERUNG IM DORFLADEN UND LOGISTIK FÜR REGIONALE PRODUKTE

www.forum-netzwerk-brandenburg.de

Programm Seminar 2: „Sortimentsgestaltung und Marketing“

Freitag 27. April 2018

ab 15 Uhr *Anmeldung und Ausgabe Zimmerschlüssel*

Programm:

16:00 Uhr **Begrüßung und Einführung**

Dorothea Angel, Forum ländlicher Raum

16:15 Uhr **Erscheinungsbild von Dorfläden**

Eindrücke in Bildern, Erwartungen und Konflikte, Erkenntnisse

Wolfgang Gröll

Wie wirken die vorgestellten Läden auf uns?
Welche unterschiedlichen Erwartungen sind in unserem Dorf zu berücksichtigen?

16:45 Uhr **Sortiments- und Ladengestaltung**

- ◆ Auswahl und Platzierung des Sortiments
- ◆ Ladengestaltung: Aufteilung der Fläche, bestmögliche Nutzung kleiner Läden u.a.

Wolfgang Gröll

Anhand konkreter Ladengrundrisse der Teilnehmenden und bestehender Läden wird die Ladenaufteilung erprobt.

Arbeitsgruppen

18:00 Uhr +++ Abendessen +++

19:00 Uhr **Fortsetzung Arbeitsgruppen**

mit Auswertung durch den Referenten

Ab 20.30 Uhr *Ausklang des Tages im Seekeller*

Samstag 28. April 2018

ab 7:30 Uhr *Frühstück, Auschecken*

Programm:

09:00 Uhr **Einstieg in den Tag**

Dorothea Angel, Forum ländlicher Raum

09:15 Uhr **Handelspartner und regionale Produkte**

- ◆ Auswahl geeigneter Produkte
- ◆ Verhandlungen mit Partnern
- ◆ Bestellmengen und -turnus

10:45 Uhr +++ Kaffeepause +++

- ◆ Erfahrungswerte und Kennzahlen
- ◆ Dorfladen 4.0—Erleben und Genießen

12:15 Uhr +++ Mittagessen +++

13:15 Uhr **Der Wolf und die sieben Geißlein**

Die Geschichte vom Erfolg durch ein eigenes Profil

ca. 14.30 Uhr Ausklang bei Kaffee und Kuchen

Das Programm wird auf den Bedarf der Teilnehmenden abgestimmt und kann sich zeitlich zwischen den angegebenen Programmpunkten



Abtmeyer

UNSER REFERENT:



Wolfgang Gröll ist Berater bei der Bundesvereinigung multifunktionaler Dorfläden. Als gelernter Einzelhandelsverkäufer ist Herr Gröll mit der Praxis gut vertraut. Heute verfügt er über langjährige Erfahrung als Unternehmensberater in der Handelsbranche. Bürger-schaftlich entstandene Dorfläden begleitet er seit vielen Jahren mit Begeisterung und Knowhow durch die Gründungs- und Etablierungsphase bis zum Erfolg.

Im Dorfladen-Netzwerk sind über 50 Dorfläden „von Bürgern für Bürger“, Initiativen und kommunale Nahversorger aus 8 Bundesländern aktiv. Die Zahl der Bürger-Dorfläden liegt bundesweit bei fast 200.



WWW.DORFLADEN-NETZWERK.DE

www.forum-netzwerk-brandenburg.de