

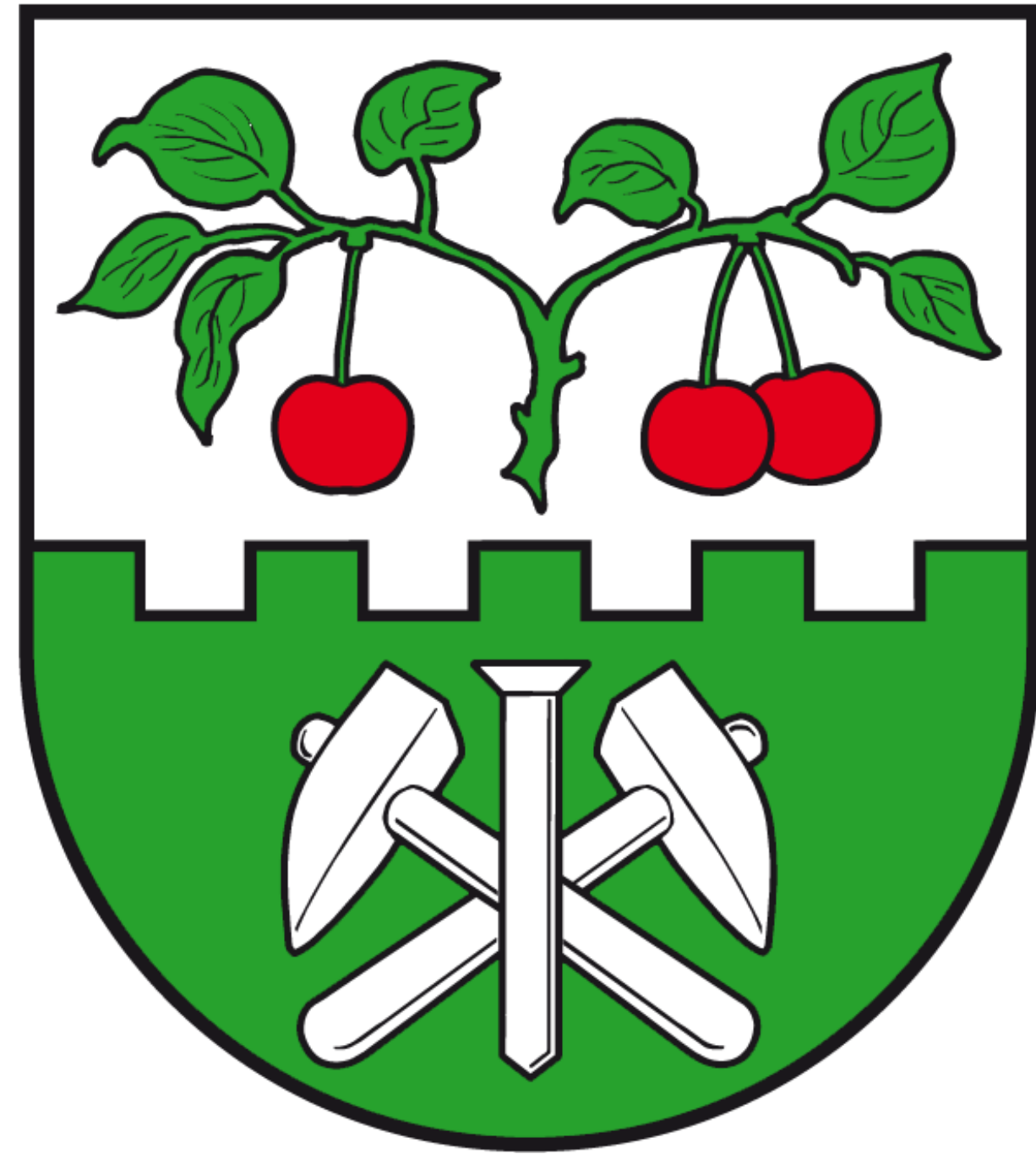


Unser Schopp

UNSER DORFLADEN



**Der Dorfladen
ist zurück!**



Unser Schopp
UNSER DORFLADEN

Willkommen zur

Infoveranstaltung





Marius Schiel

37 Jahre alt, 2 Kinder

- Unternehmensberater
(Schwerpunkte: Unternehmensgründung, Innovation, Demokratisierung),
Interimmanager, Interimgeschäftsführer
- Referenzen: ENERLOG, Thermondo GmbH, myWarm Deutschland GmbH, ...
- Seit 2022 Bioladenbesitzer



Sandy Hoppert

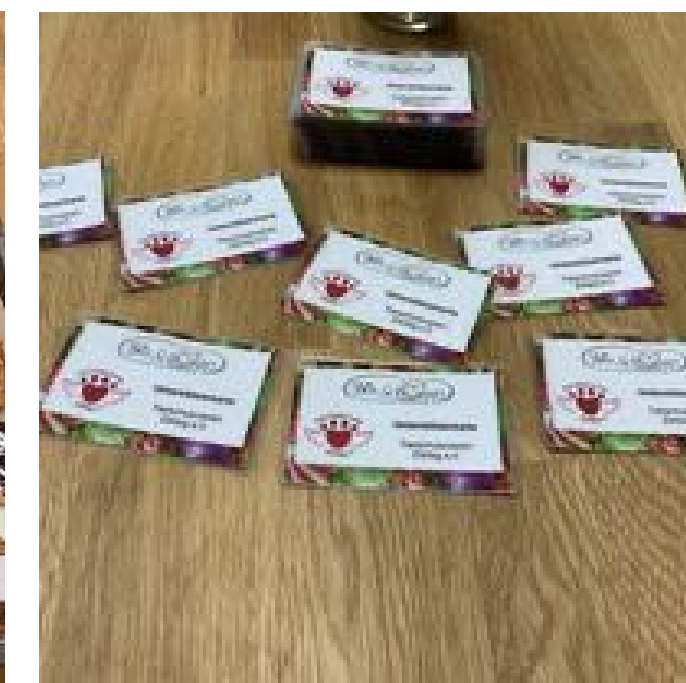
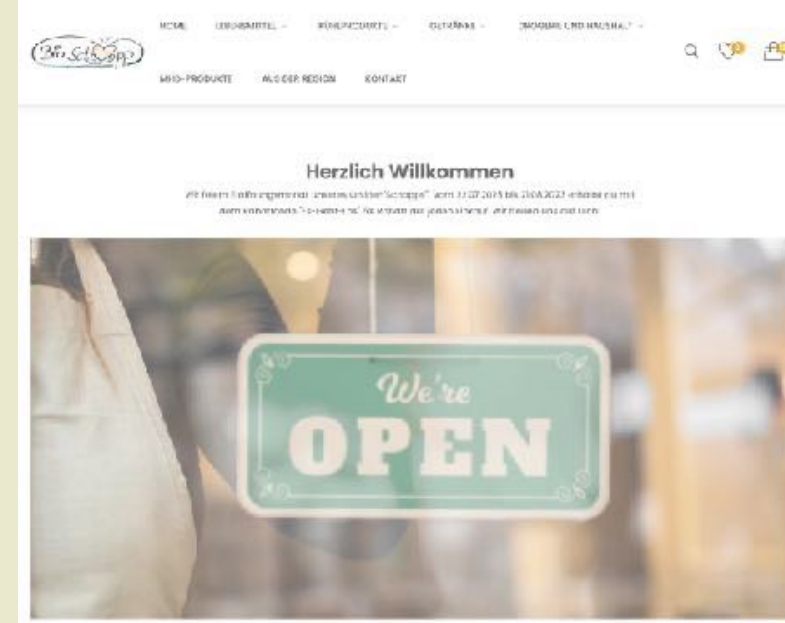
45 Jahre alt, 2 Kinder

- Industriekauffrau und B.A.
- Bezirksleiter Assistent SCHLECKER
- Organisationsberaterin enviaM-Gruppe
- Projektleitung Caring Culture eniviaM-Gruppe
- Referent Prozessmanagement MITNETZ Strom
- Seit 2022 Bioladenbesitzer



Wir haben ein wirtschaftlich tragfähiges Konzept zur Versorgung von Ortschaften mit weniger als 3000 Einwohnern entwickelt.

Wir wurden eingeladen Ihnen dieses heute vorzustellen.





Die aktuelle Steuer-, Abgaben- und Energiepolitik lässt einen wirtschaftlichen Betrieb von Einzelhändlern und Dorfläden nicht mehr zu.

- Immer mehr Dorfläden und Einzelhändler in ländlichen Regionen schließen.
- Die Attraktivität der Gemeinden lässt nach.
- Selbstversorgung für ältere Menschen wird erschwert.
- Was häufig in Wegzug endet.
- Das Leben auf dem Land wird erschwert.
- Wenig Zuzug auf Grund sinkender Attraktivität.
- (Fahr)Zeit und Kosten für die Versorgung nehmen zu.

Discounter fokussieren sich auf Ortschaften mit mehr als 3.000 EW.

Fakten

In den letzten 12 Jahren haben 7.000 Lebensmittel-einzelhändler geschlossen.

„Im Jahr 2010 gab es in Deutschland noch rund 41.000 Verkaufsstellen im Lebensmitteleinzelhandel, im Jahr 2022 waren es nur noch knapp 34.000.“



unser Container Dorfladen

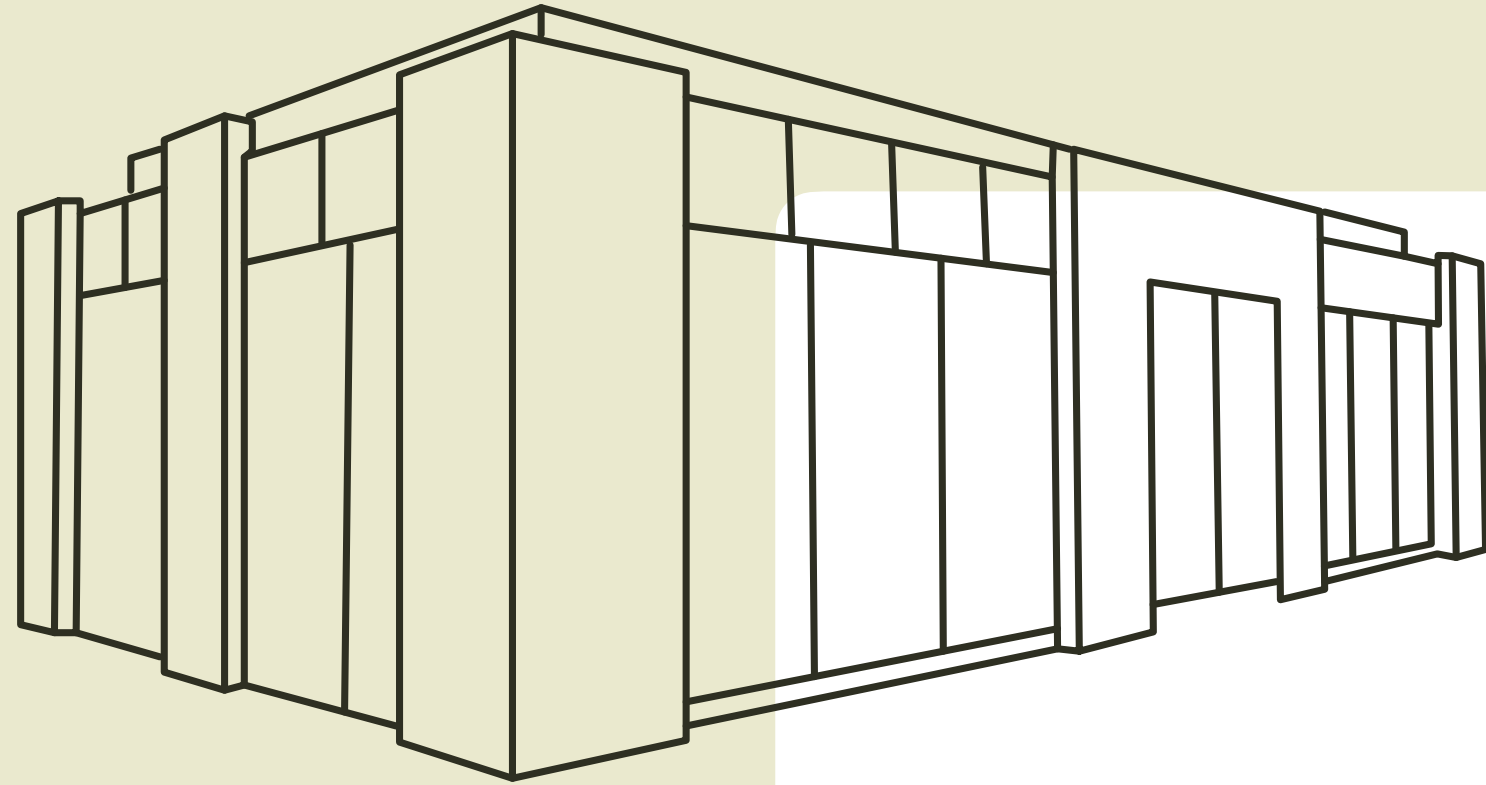
super gedämmt und effizient

erzeugt 80% seines Stroms selber

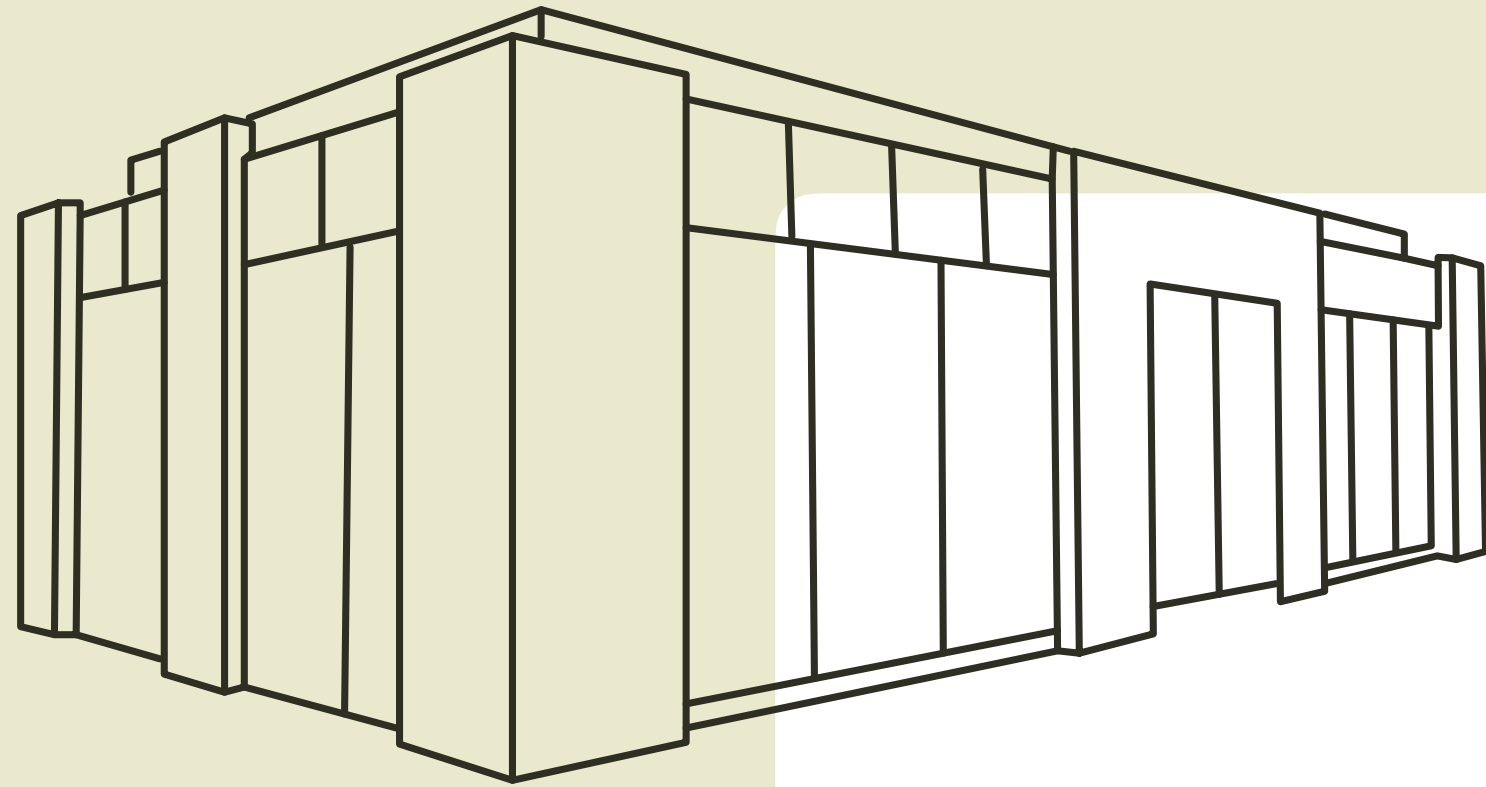
auf 72 oder 108 qm ein Vollsortiment

mit Sitzecke und Kaffeeautomat

„mitten“ im Ort

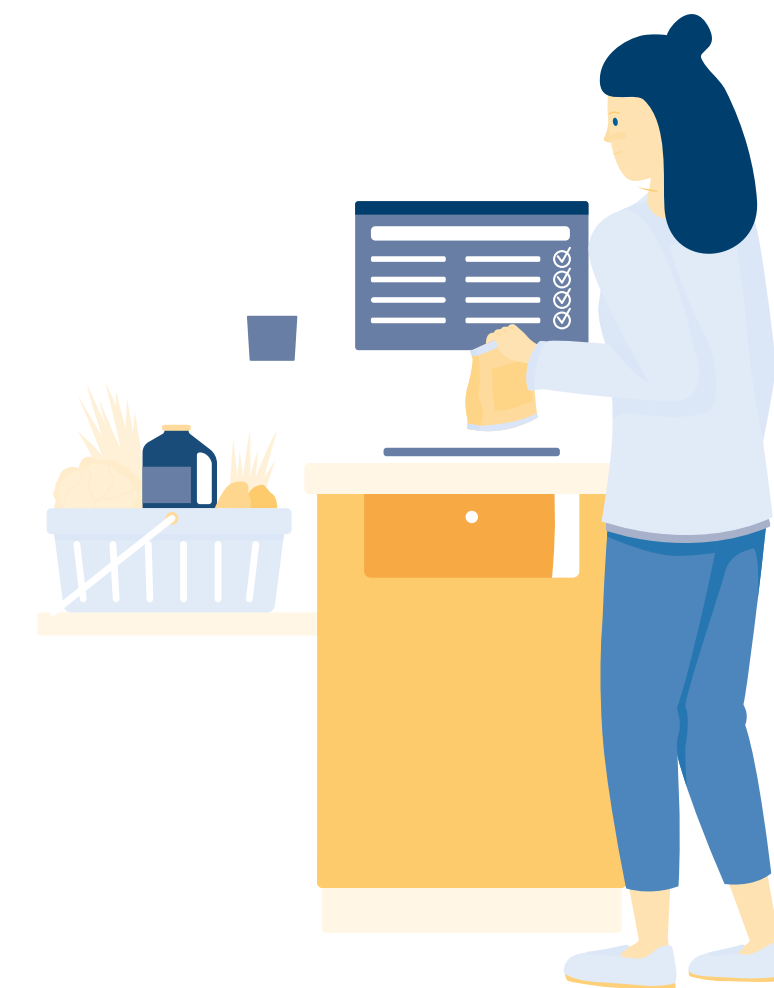


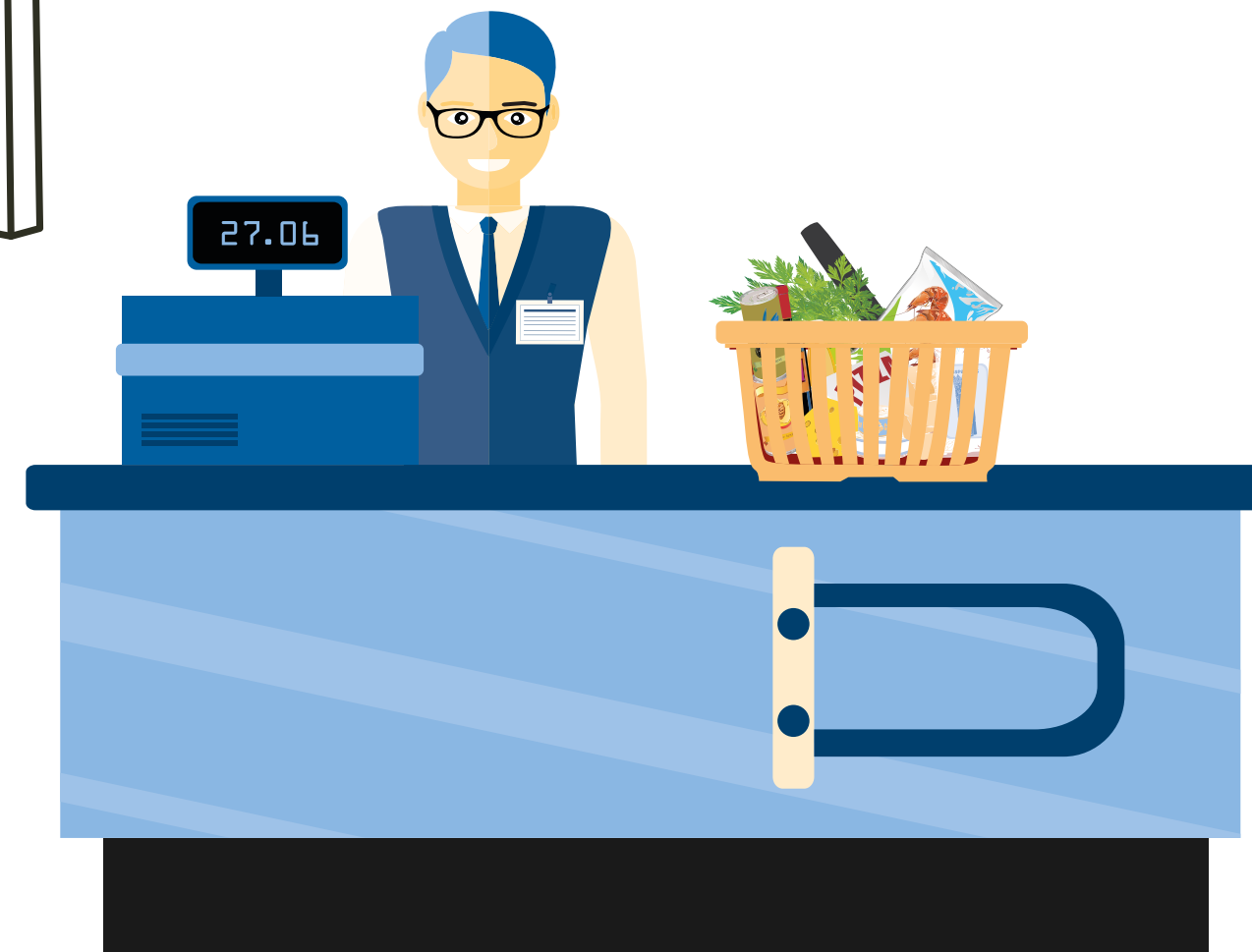
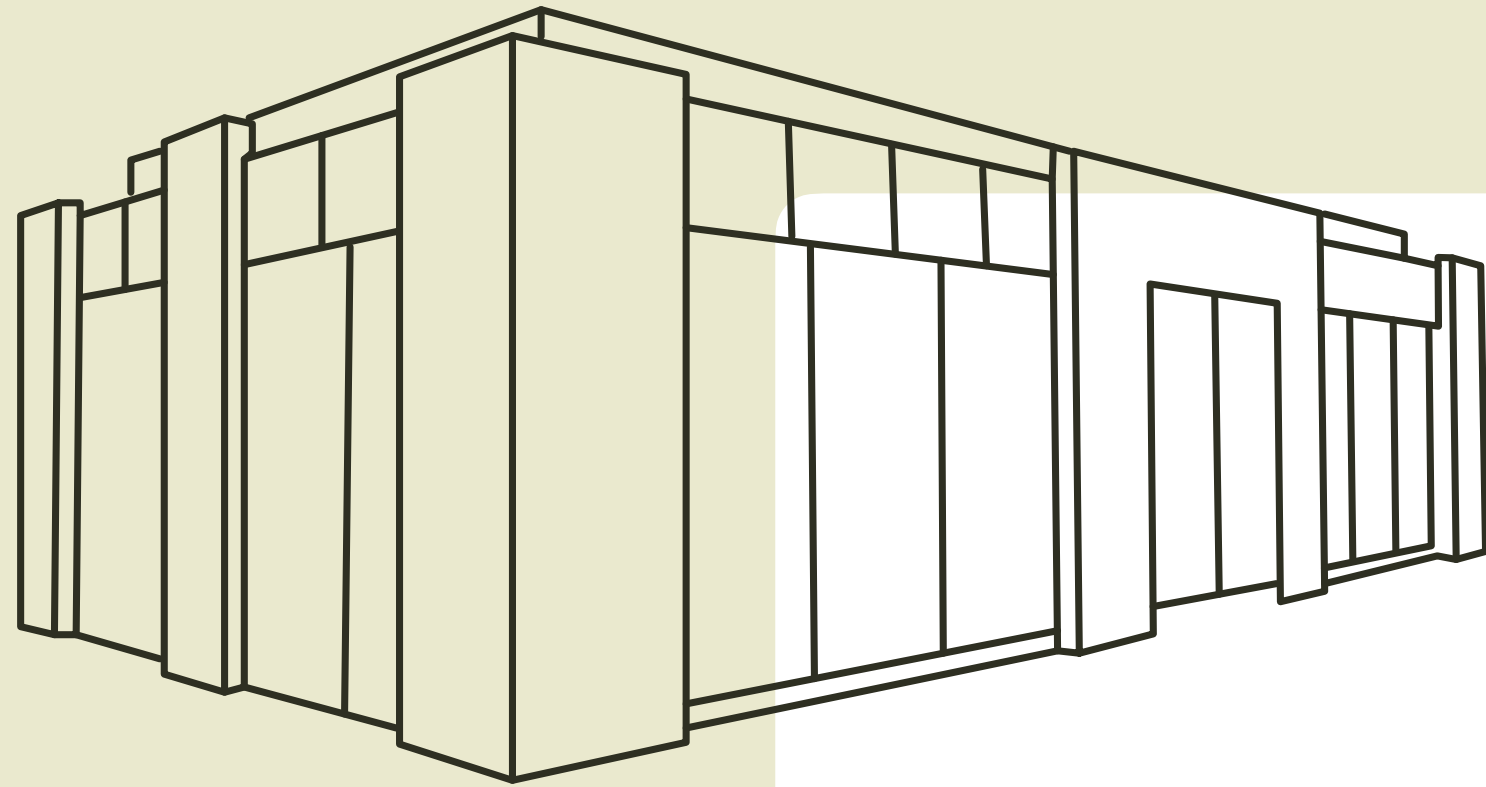
1600 Produkte im Sortiment
inkl. Kühlung und Tiefkühlung



An 365 Tagen im Jahr
rund um die Uhr geöffnet

Selbstbedienungskasse für eine
Bezahlung EC-Karte, Kreditkarte oder
Kundenkarte





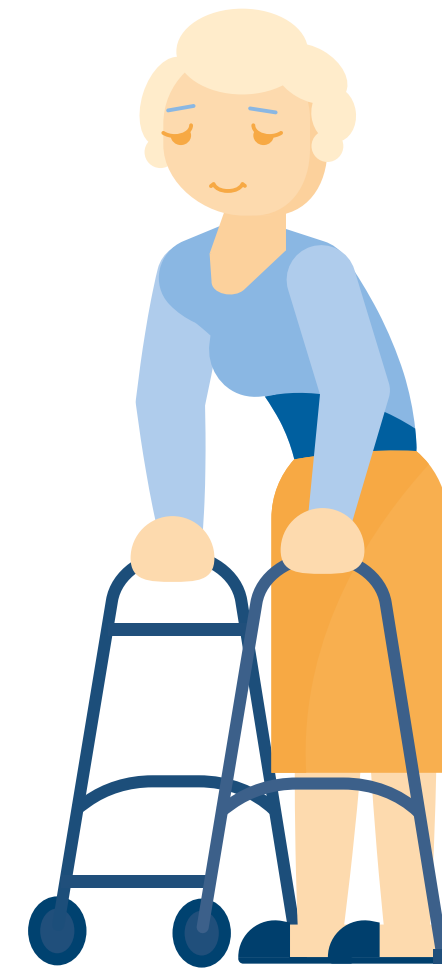
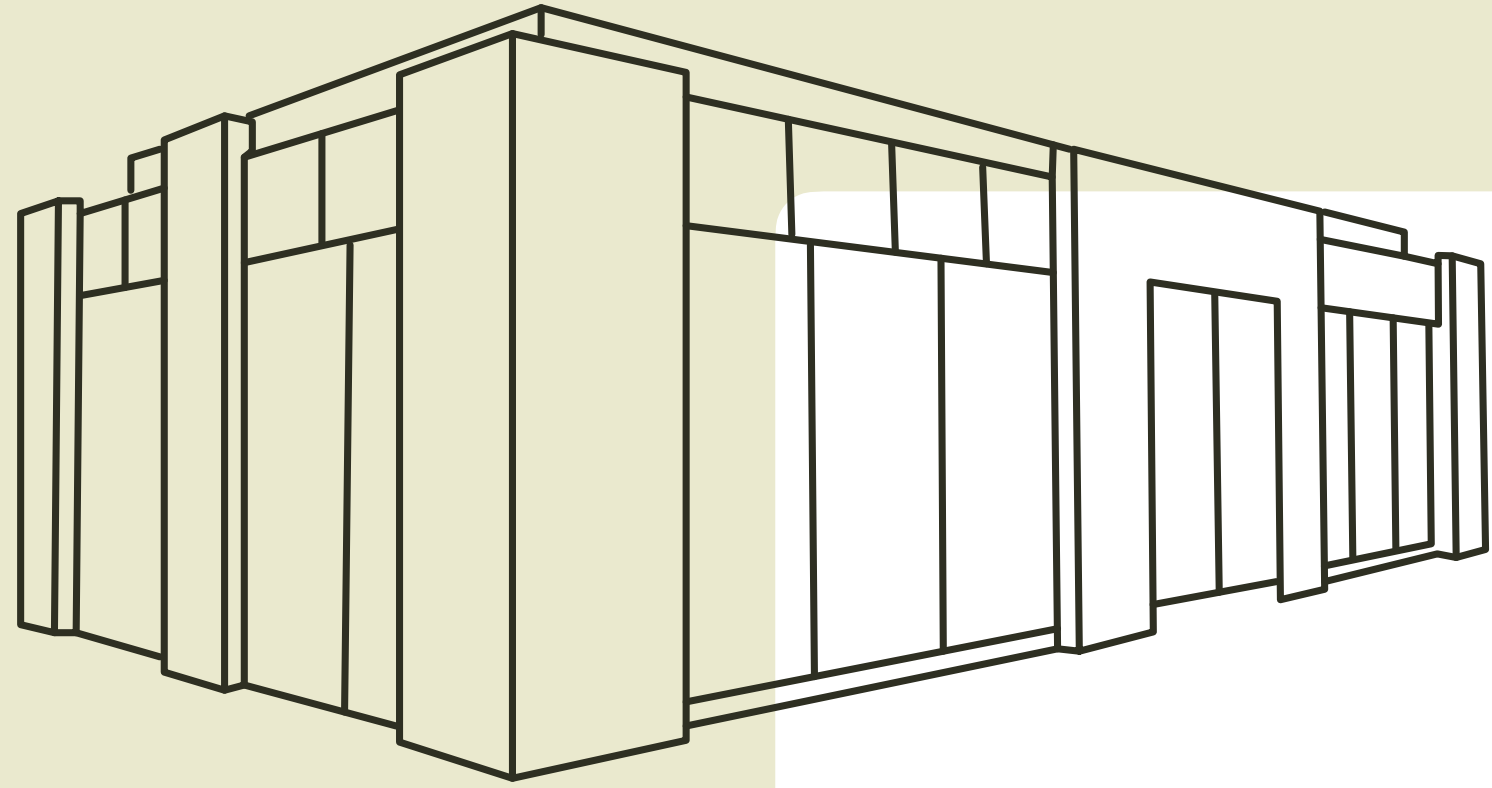
An 1-3 Tagen in der Woche ist er für 2-4h personell besetzt.

Dann scannt der Kassierer ganz klassisch und Barzahlung, Gespräche, Hilfe und Beratung sind möglich.

Zugang über EC/Visa-Karte, Kundenkarte, Personalausweis

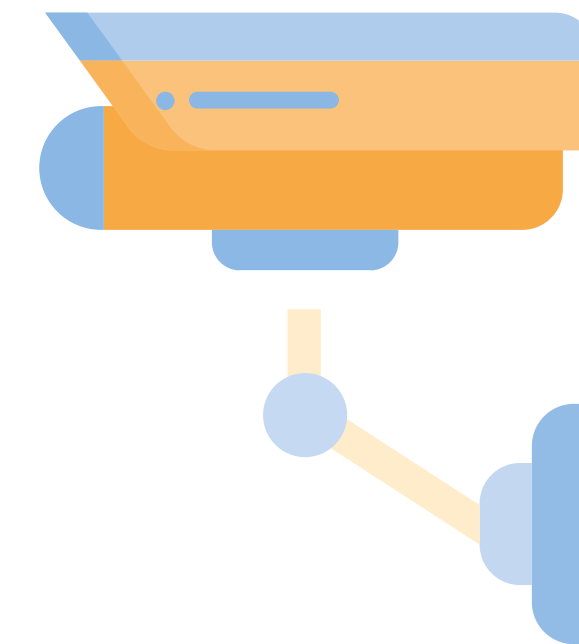
darüber erfolgt auch die Alterskontrolle





Barrierefreier Zugang für
alle möglich

Sicherheit und Diebstahlprävention
dank eines ausgeklügelten Systems



~~THINK GLOBAL~~
DENKE REGIONAL!



Wir setzen auf Produkte aus der Region! Unser Leitsatz diesbezüglich ist: **„Alles was wir in ausreichender Menge, in guter Qualität und zu einem vernünftigen Preis aus der Region bekommen, das nehmen wir ins Sortiment.“**

- Dies unterstützt Produzenten und Hersteller in der Region!
- Das Geld zirkuliert in der Region!
- Das wiederum sichert und schafft Arbeitsplätze in der Region!
- Durch kürzere Transportwege, geringere Transportkosten, dadurch geringere Preise für Endkunden und mehr Ertrag für den Produzenten.

Wir bewegen uns preislich auf dem Niveau von Edeka und Rewe.

Unser Sortiment umfasst ca. 1.600 Produkte, vorwiegend konventionelle Produkte, aber auch in kleines Biosortiment.

~~THINK GLOBAL~~
DENKE REGIONAL!



Erweiterbar um Café,
Bistro, größere Sitzecke, ...

Auslieferung von
Einkäufen

Erweiterbar um
Paketstationen extern,
oder DHL, DPD, GLS, ...
intern

Online-Vorbestellungen



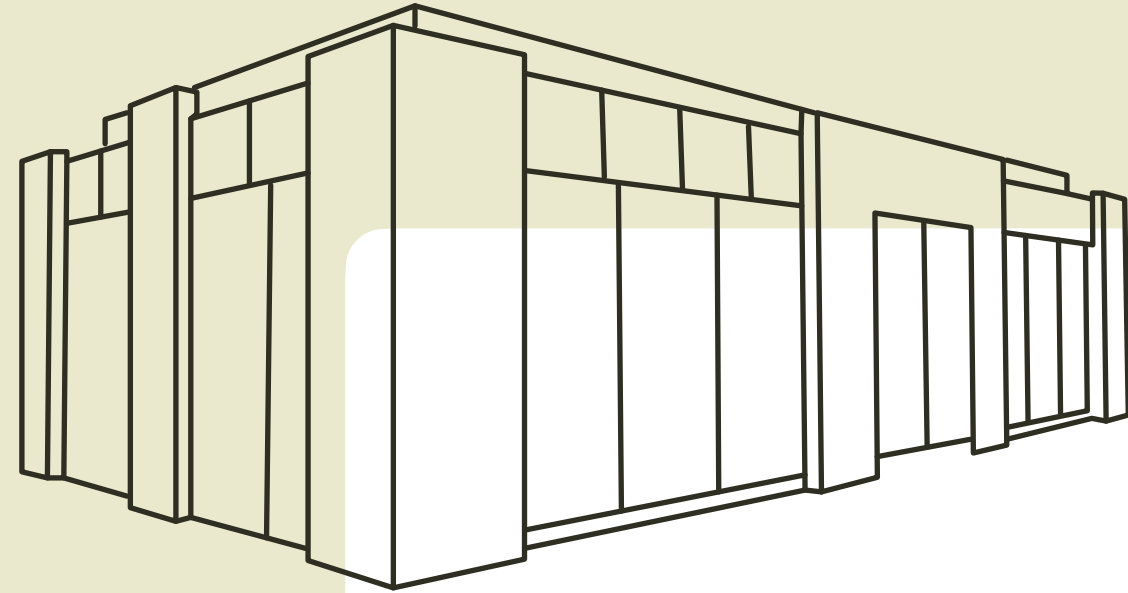
- mit lokalen Pflegediensten (Auslieferung von Einkäufen)
- mit Bäckern, Fleischern, Eierlieferanten, ...

Bsp.: Der Fleischer kommt nach wie vor mit seinem Fahrzeug in den Ort und verkauft seine frische Waren. Wir nehmen keine frische Fleisch- und Wurstwaren ins Sortiment (keine Konkurrenz). Wir nehmen aber abgepackte Ware vom Fleischer in unsere Kühlung (Kooperation). Anwohner, die nicht vor Ort sind, wenn das Fleischerauto da ist, könnten z.B. Bestellungen aufgeben und sich vom Fleischer in unserer Kühlung hinterlegen lassen.

= Mehrwert für die Bürger



Mehrwert für alle



**Kein Dorfladen ohne die
Dorfgemeinschaft!**

„Bisher ist ja schließlich noch keiner verhungert.“

„Herr Schiel, das Konzept ist total toll, wir würden das finanzieren, aber wer garantiert Ihnen denn, dass die Leute auch in Ihrem Dorfladen einkaufen.“



Das sagen die Bänker

Das Dorfladen-Abo





Wir schließen einen kleinen Vertrag mit dem Bürger

(Ab 20€, Höhe beliebig, min. Laufzeit 2 Jahre, danach jederzeit kündbar)



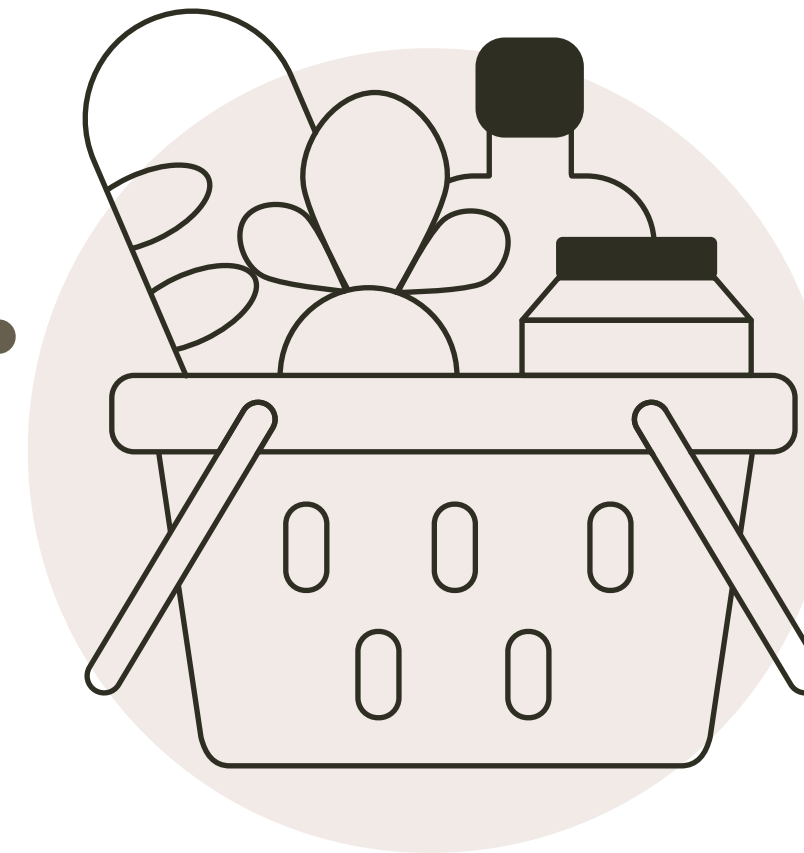
Wir ziehen per SEPA den vereinbarten Betrag ein



Wir schreiben den eingezogenen Betrag auf dem Kundenkonto gut



Der Bonus wird entweder auf dem Kundenkonto gutgeschrieben oder geht auf das Vereinskonto



Der Kunde kann mit seiner Kundenkarte sein Guthaben Im Laden benutzen

Wichtige Fakten zum Abo

- das Guthaben verfällt nicht
- Guthaben kann nach Vertragsende noch 6 Monate lang aufgebraucht werden
- Guthaben kann weitergegeben werden
- Vertragsänderung bei Wegzug oder sonstiger Veränderung im Haushalt möglich.

Warum ist das Abo wichtig?

- Die Dorfgemeinschaft signalisiert uns (und auch der Bank) ein ernsthaftes Interesse.

weitere Details

- Die Höhe des Abos orientiert sich an unseren Kosten.
- Jede Familie/jeder Haushalt im Ort kann mitmachen.
- Jede Woche 5% Bonus auf das vereinbarte Abo.
- Die nötige wöchentliche Abo-Summe für Stecklenberg: ...

Die soziale Komponente



Bürgerbeteiligung ist ein KANN aber kein MUSS

- in Form eines partiarischen Darlehen (Beteiligungsdarlehen)
- 4% Grundverzinsung
- anteilige Ausschüttung von Gewinnen = Teilhabe am Erfolg



Vorteile:

- wir brauchen weniger Kredit
- schnellere Kreditentscheidung
- Teil des Gewinns landet wieder beim Bürger
- Stärkeres WIR- und UNSER-Gefühl

Bald in Burgkernitz - auch bald in Stecklenberg?



Gemeinsam kann
es gelingen.



**VIELEN DANK FÜR EURE
AUFMERKSAMKEIT**

Fragen und

Antworten

Umfrage und Briefkasten

