

Infoabend NAHVERSORGUNG



Informationen zu den teilnehmenden Initiativen

„Wie können wir die Versorgung mit dem Alltäglichen in unserem Dorf gewährleisten?“, „Welche Lösungen haben andere Dörfer gefunden?“ Welche alternativen Ansätze gibt es?

Dorfgruppen, Aktivisten und andere Ehrenamtler sollen einen Einblick in mögliche, teils innovative Ansätze kriegen, welche die Nahversorgung auf dem Land gewährleisten können. Fünf Referentinnen und Referenten stellen ihre Ansätze vor und stehen danach für Fragen zur Verfügung. Auch weiteres Informationsmaterial wird zur Verfügung gestellt, um Interessierten einen ersten Einstieg und eine erste Orientierung zu geben.

Zu Themen wie Dorfladen, Automaten oder Ehrenamt referieren:

- „An Ennen“ Dorfladen aus Elsenborn
- Steinshof Eynatten: Lebensmittelautomat mit regionalen Produkten
- VoG Vegder Jemös aus St. Vith
- Das „Dorflädchen“ Lontzen (ehrenamtlich betrieben)
- Dorv-Zentrum

Eine Initiative von



Die „AG Dorfleben“ ist eine Arbeitsgemeinschaft der Ländlichen Gilden, des Naturparks Hohes Venn-Eifel, der König-Baudouin-Stiftung, der Fondation Rurale de Wallonie (FRW) und der WFG Ostbelgien VoG im Rahmen der Ländlichen Entwicklung in Ostbelgien. Mehr Infos unter <https://dorfentwicklung.be/>

An Ernen DORFLADEN



Wer bin ich?

Mein Name ist Alisa Kuckart und ich komme aus Elsenborn. Ich bin 30 Jahre jung, verheiratet und habe 3 Kinder. Den kleinen Dorfladen habe ich seit April letzten Jahres.

Wie kam es zu dem Entschluss Dorfladen?

Ich habe tatsächlich schon lange geträumt, einmal einen kleinen Laden zu haben. Oft fiel mir in Geschäften auf, dass den Verkäufern Liebe zum Job fehlt oder dass Kunden schnell abgefertigt werden (natürlich auch wegen Zeitmangel).

Ich habe mir dann oft vorgestellt, wie ich es machen würde. Die Lehre habe ich als Friseurin absolviert. Nach einem Jahr im Beruf habe ich entschieden, einen anderen Weg einzuschlagen und bin Verkäuferin geworden. Für viele ist der Job als Verkäuferin sehr banal. Ich habe das nie so gesehen. Tatsächlich bin ich jeden Tag liebend gern arbeiten gegangen. Ich fand es schön, wie sehr Kunden die Freude zu schätzen wussten.

Als unsere Dorfgruppe aus Elsenborn damals eine Umfrage startete, unter anderem zum Thema Dorfladen, wurde mir ganz mulmig. Es ging darum mehr Leben ins Dorf zu bekommen. Die Leute konnten einen Fragebogen ausfüllen, um zu sehen, wie die Nachfrage eines Ladens ist und was die Leute für Wünsche bezüglich Produktauswahl haben. Da bekam ich auf einmal Angst, dass jemand anderes denselben Gedanken hat wie ich, einen Dorfladen zu eröffnen. Dann haben Yannick (mein Mann) und ich viele Gespräche geführt und überlegt, wie wir das alles angehen könnten.

Wir haben uns mit der Dorfgruppe einen Abend zusammengesetzt und überlegt. Sie haben uns ihre Hilfe angeboten und wir konnten anhand ihrer Umfrage viele offene Fragen für uns beantworten. Viel Hilfe zur Planung kam zum Beispiel auch von Valerie (Dorfladen Rocherath) und Evelyne Josten (ehem. Dorfladen Weywertz).

Wie sind Umbau und Planung verlaufen?

Dann kam alles Schlag auf Schlag. Wir hatten gerade unsere zweite Tochter bekommen. Yannick hat den Meisterkurs per Abendschule absolviert, während wir gleichzeitig auf Haussuche gingen.

Als Zufall will ich es nicht bezeichnen, aber wir haben unser Traumhaus gefunden und gekauft.

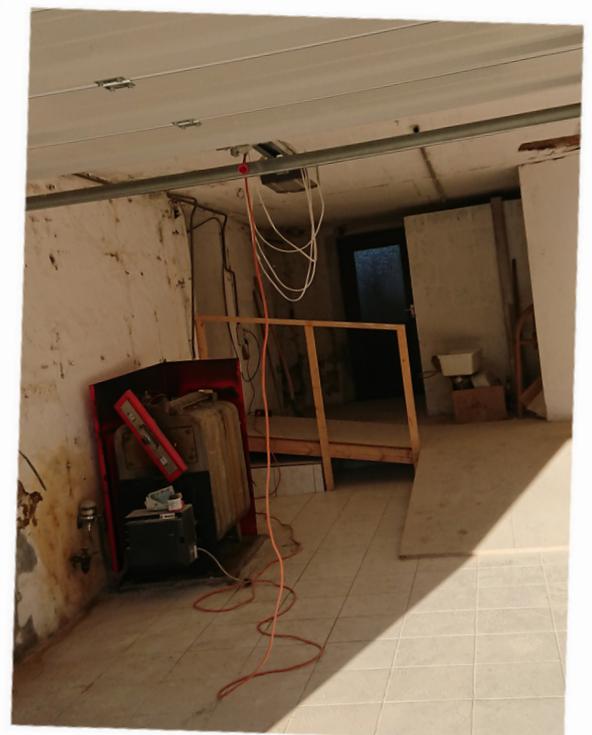
Dann ging die Planung richtig los.

Banktermine und Umbau, Termine mit möglichen Lieferanten... Gleichzeitig gingen wir arbeiten, kümmerten uns um die Kinder und so weiter.

Ich würde schon sagen, dass es ohne die Hilfe unserer Familie und Freunde nicht funktioniert hätte.

Die Zeit und Arbeit, die wir in das Haus und Geschäft investiert haben, war enorm. Jetzt bin ich stolz zu sehen, was daraus geworden ist und wie wir das alles als Familie gemeistert haben.

Unsere Eröffnung mussten wir leider wegen Corona um eine Woche verschieben. In der Zeit erschien aber ein schöner Artikel im Grenz- Echo über uns und wir konnten über Instagram ein bisschen Werbung für uns machen.



Wie haben wir Kontakt zu regionalen Produzenten aufgebaut? Wie haben wir uns für unser Sortiment entschieden?

Tatsächlich sind viele regionale Produzenten auf uns zugekommen und wir haben für den Start gemeinsam eine Auswahl verschiedener Produkte getroffen. Mittlerweile haben wir 17 regionale Lieferanten. Wir entscheiden, wie die Nachfrage der Kunden ist, ob ein Produkt auf Dauer im Verkauf bleibt oder ob wir eine Alternative anbieten. Wir haben uns auch in den ersten Wochen bewusst für eine kleine Auswahl an Marken und Produkten entschieden, um auf Kundenwünschen besser eingehen zu können. (Wunschbox) Nach einem Jahr sah unser Sortiment dann ganz anders aus! Ich denke dies ist von Dorf zu Dorf unterschiedlich. Ich persönlich sehe noch immer eine Schwierigkeit darin, optimal einzukaufen, da die Nachfrage (vor allem, was Frischware angeht) von Woche zu Woche sehr variiert. Um so wenig wie möglich Verlust zu machen oder Ware zu entsorgen, verarbeiten wir Obst und Gemüse für den Verkauf weiter in leckere Marmeladen, Suppen, Salate, Lasagnen.



Wie ist der Start gelaufen und wie hat sich der Dorfladen weiterentwickelt?

Der Laden kam sofort gut an und die Dorfleute kommen auch jetzt noch sehr aktiv bei uns einkaufen. Manche kommen auch nur für eine Kleinigkeit, aber halten gern ein kleines Pläuschchen. Ich bin stolz, dass mittlerweile auch Leute aus den umliegenden Dörfern bei uns einkaufen und sich bei uns willkommen fühlen. (Der Kundendurchschnitt liegt bei etwa 100 Kunden/Tag).

Geöffnet haben wir dienstags bis samstags. Bewusst, da wir uns genug Raum für die Kinder lassen wollten. Wir wissen, dass wir zum Beispiel am Sonntag viel Umsatz machen würden. Dennoch geht die Familie für uns vor. (Wir investieren von 7 Tagen – 6 Tage Zeit ins Geschäft.)

Aufgrund der vielen Arbeit bin ich nicht mehr allein im Geschäft. Mein Ziehvater ist von Anfang an dabei, räumt auf und Regale ein. Meine Mutter und andere Familienmitglieder helfen viel im Hintergrund. Meine Schwägerin ist einige Stunden bei uns eingestellt. Sowie mein Mann, der sich um die Büroarbeiten kümmert und hin und wieder den Laden schmeißt.

Alles in allem bin ich dankbar und stolz, wie wir die letzten Jahre gemeistert haben. Man sollte jedoch nicht vergessen, wieviel Arbeit drinsteckt!



 Triererstraße 28, 4750 Elsenborn
 080 42 02 12
 info@an-ennen.be

Dorf- AUTOMAT



Wer sind wir?

Steinshof Eynatten.
Unser Unternehmen ist eingetragen als natürliche Person.

Wie sind wir auf die Geschäftsidee gekommen?

Ich bin gelernte Krankenschwester und wollte nach der Geburt unserer Kinder nicht mehr zurück in die Schichtarbeit. Mein Mann führt einen Milchviehbetrieb. Wir haben uns daraufhin entschieden, diesen breiter aufzustellen und durch das Standbein der Eierzeugung zu ergänzen. Unsere etwa 225 Hühner leben in einem sogenannten Mobilstall direkt gegenüber von unserem Hof.

Wieso haben wir uns einen Automaten als Handelsplattform ausgesucht? Was sind die Vorteile eines Automaten gegenüber eines herkömmlichen Ladens?

Wir haben uns für den Automaten entschieden, um unsere Eier und diverse andere regionale Produkte 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche unseren Kunden anbieten zu können, ohne dabei feste Arbeitszeiten bzw. zusätzliche Personalkosten zu haben. Wir haben uns nach vielen Gesprächen mit anderen ‚Hofläden‘ ganz bewusst gegen einen Laden mit Selbstbedienung entschieden, da diese uns aufgrund unserer Lage davon abgeraten haben. Wir liegen an einer Durchgangsstraße wo das Vertrauensverhältnis ein anderes ist als in einem kleinen Dorf, wo jeder jeden kennt. Diese sehr gut befahrene Straße inklusive der Parkplätze direkt vor der Türe kommen dem Automatenkonzept hingegen extrem zugute.

Wie suchen wir die Produkte, die nicht aus unserer Eigenproduktion stammen, aus? Welche Produkte verkaufen wir?

Wir bieten ergänzend zu unseren Eiern, den Nudeln (Gabys Nudelküche), die aus ihnen hergestellt wurden und dem hofeigenen Honig, Produkte aus der Region an. Diese wechseln immer mal wieder, wenn wir ein neues, interessantes Produkt entdecken. Wir hatten in der Vergangenheit bereits Joghurt, Käse, Printen, Salami, Limonaden, Säfte, Marmeladen, Brotaufstriche,... in unserem Sortiment. Inzwischen legen wir unseren Fokus auf Produkte mit einer langen Haltbarkeit, da es bei Joghurt und Käse sehr schwer war, den wöchentlichen Bedarf zu bestimmen und diese dann häufig nicht komplett verkauft wurden.



Haben wir feste Partnerschaften mit Herstellern aus der Region?

Wir haben mittlerweile viele Produzenten, bei denen wir regelmäßig einkaufen, haben aber keine festen Partnerschaften bzw. Abnahmemengen mit ihnen vereinbart.

Benötigen wir für die Aufstellung des Automaten eine Genehmigung?

Wir mussten bei der Gemeinde Raeren eine ‚kleine‘ Baugenehmigung beantragen für die Aufstellung des Automaten und den dazugehörigen Unterstand. Diese beinhaltete einen Lageplan und eine Skizze des Konstruktes. Des Weiteren wurde der Automat von der AfscA abgenommen und wird durch diese stichprobenartig kontrolliert.



Welche Hindernisse gibt es beim Aufstellen und beim Führen eines solchen Automaten? Wie haben wir diese überwinden können?

Es ist wichtig ein technisches Grundverständnis zu haben, um den Automaten selbstständig bestücken und den Produkten entsprechend umbauen zu können. Bei uns kann mit Bargeld und Karte bezahlt werden. Es kam vor allem anfangs regelmäßig zu Störungen des Bezahlsystems, die wir dann zeitnah beheben mussten, damit der Verkauf nicht allzu lange unterbrochen war.

Grundsätzlich ist es wichtig, entstandene Störungen sofort zu bemerken und beheben, da der Verkauf sonst komplett gestoppt und der Kunde unzufrieden ist. Dies stelle ich mir schwierig vor, wenn der Automat sich nicht in unmittelbarer Nähe zum Betreiber befindet.

Ältere Menschen haben oft und vor allem zu Beginn große Berührungsängste dem Automaten und der dazugehörigen Technik gegenüber. Selbst mit ausreichender schriftlicher Erklärung wünschen sie sich eine persönliche Unterstützung bei den ersten Einkäufen.

Wie haben wir für unseren Automaten geworben?

Wir haben bis auf unser Instagramprofil und unsere Facebookseite keinerlei Werbung betrieben. Der Automat und das Hühnermobil gegenüber inklusive großem Banner auf dem steht ‚Jeden Tag frische Eier für Dich‘ reichten bei unserer Lage als Werbung aus.

Welche Kosten fallen bei der Haltung unseres Automaten in etwa an?

Zu den laufenden Kosten zählen Strom und Gebühren für Transaktionen bei Kartenzahlung und für die Einzahlung des Kleingelds bei der Bank.

Welche Erfolge konnten wir bis jetzt mit unserem Automaten feiern?

Der für uns größte Erfolg ist, dass wir unsere kompletten Eier über den Automaten verkaufen und somit die Eier direkt von uns zum Kunden gehen.



Eynattener Str. 167, 4731 Raeren



https://www.instagram.com/_steinshof_/

<https://www.facebook.com/Steinshof>

Vegder JEMÖS



Wer sind wir?

Wir sind eine Gruppe von ambitionierten Gärtnern, die sich mit der Absicht zusammen getan haben gemeinsam Gemüse anzubauen.

Im Jahr 2017 haben wir unsere VoG Vegder Jemös gegründet. Als eingetragene Vereinigung mit 15 Mitgliedern, sind wir natürlich verpflichtet, Statuten zu haben, Jahresbilanzen vorzulegen und eine jährliche Generalversammlung zu halten. Unser Vorstand besteht aus 6 Personen.

Wir sind weiter auf der Suche nach **Feldhelfern**, die den ökologischen Gemüseanbau besser kennenlernen möchten. Sie sind herzlich willkommen. Respektvoll und achtsam der Natur gegenüber bauen wir in einem sozial, gemeinschaftlich und wirtschaftlich ausgerichteten Projekt Lebensmittel an. In unserem Projekt wird die lokale Bevölkerung einbezogen.

Unser Gartenbauprojekt "Vegder Jemös" ist für uns alle ein ständiger Lernprozess. Keine Saison gleicht der anderen. Jede ist für uns eine neue Herausforderung.

Wie verkaufen wir unsere Produkte?

Wir sind während der Gartensaison Selbstversorger in Punkto Gemüse und bieten ab etwa Mitte Juli Gemüse an. Der wöchentliche Feldverkauf findet während der Saison (Mitte Juli bis Anfang November) jeden Samstag zwischen 9 und 12 Uhr statt und ist unsere Haupteinnahmequelle.

Jeden Freitag beliefern wir TREBOX (<https://www.trebox.be/>) mit bestelltem Gemüse, das sie über ihren Online-Shop für regionale Produkte verkaufen.

Was macht ökologischen Gemüseanbau bei Vegder Jemös aus?

Er erfolgt im Einklang mit der Natur, schützt den Boden und das Trinkwasser. Er ist regional und saisonal. Von uns verwendetes Saat- und Pflanzgut sind biozertifiziert und daher weder gentechnisch noch chemisch behandelt. Unser Saatgut kaufen wir beim Bingenheimer-Bioversand ein. Die Pflanzen ziehen wir zum größten Teil selbst vor und den Rest beziehen wir von Fanny Rion aus Lierneux. Sie produziert verschiedene biologische Setzlinge zum Pikieren.

Wir haben uns entschieden, ausschließlich Gemüsesorten anzubauen, die im rauen eifeler Klima gut gedeihen und der hiesigen Bevölkerung bekannt sind.

Bei uns beginnt die Saison wetterbedingt Anfang Mai und endet in der Regel Anfang November. ... dass könnte sich mit dem Klimawandel natürlich noch verschieben.

Wir verwenden Pflanzenschutznetze oder sammeln die Schädlinge von Hand ein. Z.B. Kohlweißlinge, deren Raupen, Nacktschnecken und Kartoffelkäfer. Die Beikrautregulierung geschieht ausschließlich von Hand durch hacken und jäten.

Wir haben uns für den Verkauf ab Feld entschieden, damit das Gemüse einen kurzen Weg vom Feld auf den Teller hat.



Haben wir feste Partnerschaften in der Region?

Für uns ist der direkte Kundenkontakt wichtig. So erfahren wir Wertschätzung und gewinnen das Vertrauen der Kunden in unsere Produkte. Geerntetes und nicht verkaufte, sowie im Überfluss wachsendes Gemüse bringen wir fast jeden Montag zur Lebensmittelbank des Roten Kreuzes in St. Vith, wo es dienstags verteilt wird.



Wie machen wir auf unser Projekt aufmerksam?

Wir nutzen verschiedene Kommunikationsmittel: Facebook, Newsletter, Radiointerview in der Mundartsendung „dän Mond voll Platt van ditt on datt“, BRF Aktuell, Teilnahme an Veranstaltungen (Friedensfest, ...), von uns organisierte Feldgartenbesichtigungen, Teilnahme an der Projektwoche von BS-TI, in Form eines Flyers und durch Mundpropaganda.

ABER: Produktqualität ist die beste Werbung.

Wie funktionieren wir? Welche Preise verlangen wir? Wie entlohnen wir unsere Mitarbeiter und Hilfskräfte?

Unsere Verkaufspreise orientieren sich an den aktuellen Biogemüse-Preise.

Bei den Vorstandsmitgliedern wird eine Arbeitsstunde mit 4€ entschädigt. Zudem erhalten sie einen Rabatt von 30% auf den Kaufpreis des Gemüses. Bei den Feldhelfern wird eine Arbeitsstunde mit einem Gutschein von 4€ entlohnt und sie erhalten einen Rabatt von 10%.

Zudem haben wir ein Bienenvolk als wichtigen Feldhelfer!

Unsere Versammlungen finden meistens auf dem Feld statt und nur so oft wie unbedingt nötig.

Welche Kosten fallen in etwa an?

Saatgut, Pflanzgut, Dünger (Bio-Mist, Bio-Kompost), Maschinen (Einachser mit Kreiselegge, Grubber und Kartoffelroder, Benzin-Wasserpumpe), Geräteschuppen, Feldtoilette, Verkaufspavillon, 4x 1000L Wasserbehälter, Handwerkzeuge und Hilfsartikel (Handsämaschine, Radhacke, Anzuchtplatten, usw.), Wassertransport, Versicherungen und Verwaltungskosten.

Welche zusätzlichen Finanzmittel haben wir?

Wir erhalten finanzielle Unterstützungen durch die Cera Foundation und die König Balduin Stiftung.

Jedes Vorstandsmitglied stellt der VoG zinslose Kredite zur Verfügung. Je nach Finanzlage werden diese Kredite zurückerstattet. Die Mitgliedsbeiträge liegen zwischen 20 und 40€.



🌐 vegder.jemoes@posteo.net

☎️ Carlos Viveiros: 0495 603191

Ernst Classen: 0478 328931

Dorflädchen

LONTZEN



Wer sind wir?

Die VoG Dorflädchen ist eine Gruppe von engagierten Bürgern aus Lontzen, die sich zusammengefunden haben, um ehrenamtlich einen kleinen Dorfladen zu eröffnen.

Wie sind wir auf die Geschäftsidee gekommen?

Vor einigen Jahren gab es noch eine Bäckerei in Lontzen, die aber pensionsbedingt schließen musste. Danach standen die Räumlichkeiten lange leer und für die Einwohner Lontzens bestand nicht mehr die Möglichkeit in ihrem Dorf Backwaren zu erhalten.

Ständig war man auf das Auto angewiesen. Auch der soziale Treffpunkt, den die Leute so liebten, fiel weg. Das Dorfzentrum war regelrecht ausgestorben. Aus diesem Grund hat sich Tatjana Cormann Mitstreiter gesucht, um das Dorfgeschehen in Lontzen wieder aufleben zu lassen. Ein kleines Lädchen sollte her, um den Einwohnern wieder die Möglichkeit zu geben, in ihrem Dorf einzukaufen und mit anderen Leuten für einen kleinen Plausch zusammen zu treffen. Schnell fand Ihre Idee viele Anhänger und die VOG Dorflädchen war geboren.

Wieso haben wir „ein Dorflädchen“ als Handelsplattform ausgesucht und nicht z.B. ein Lädchen mit Selbstbedienung basierend auf Ehrlichkeit o.ä.?

Uns war vor allen Dingen auch der soziale Aspekt wichtig. Die Nahversorgung sollte nicht nur wiederhergestellt werden, sondern auch ein Ort geschaffen werden, an dem sich Leute treffen konnten, um den neuesten Klatsch und Tratsch auszutauschen oder aber auch nach der Coronazeit einfach nochmal unter Menschen zu kommen. Es sollte ein Ort zum Verweilen geschaffen werden. Deswegen haben wir auch innen und draußen ein paar Sitzgelegenheiten vorgesehen. So kann man sich z. B. auch mal verabreden, um gemütlich einen Kaffee zu trinken.

Welche Produkte verkaufen wir aktuell? Wie suchen wir die Produkte aus?



Aktuell verkaufen wir hauptsächlich Brot und andere Backwaren eines Bäckereihandwerksbetriebs aus der Region. Hinzu gekommen sind mit der Zeit regionale Produkte wie Honig, Marmeladen, Aufstriche, Kaffee, Tee, Saft und auch Frischwaren wie Käse und Gemüse. Das meiste davon in Bioqualität. Einige Hersteller sind auf uns zu gekommen, andere haben wir selbst kontaktiert. Im Moment fokussieren wir uns auf Produkte, die zu einem Frühstück passen und direkt aus der Region kommen. Eine „Schnützesbar“ für die Kinder darf natürlich trotzdem nicht fehlen.

Außerdem verkaufen wir Seifen, Karten und einige andere Kleinigkeiten, die man mal eben für ein Geschenk besorgen muss.

Ständig erweitern wir unser Sortiment und so planen wir im Moment Joghurt von einem Bauern aus der Gegend in den Bestand aufzunehmen.

Haben wir feste Partnerschaften mit Herstellern aus der Region?

Die Partnerschaften mit unseren Produzenten laufen sehr unkompliziert ab. Bestellt und geliefert wird nach Bedarf. Verträge wurden keine abgeschlossen

Benötigten wir für den Dorfladen eine Genehmigung?

Wir mussten bei der AFSCA eine Genehmigung für den Verkauf von unverpackten Lebensmitteln beantragen.

Welche Hindernisse gab/gibt es vor der Eröffnung des Dorflädchens? Wie haben wir diese überwinden können? Wie motivieren wir die Ehrenamtlichen?

Das größte Hindernis war es, die vielen Meinungen und Vorstellungen der Mitglieder unter einen Hut zu bekommen. Wir mussten uns als Gruppe erst finden, um einen gemeinsamen Konsens zu schaffen. Dafür haben Entscheidungsprozesse oft länger gedauert. Mittlerweile sind wir jedoch zu einem ganz tollen Team zusammengewachsen und sind sehr stolz auf das was wir erschaffen haben.

Natürlich hat uns anfangs auch die Finanzierungsfrage beschäftigt. Es stand zu Beginn kein Kapital zur Verfügung. Diese Sorge konnte uns jedoch schnell genommen werden, da wir mit unserer Idee viel Unterstützung seitens der Gemeinde, der König Baudouin Stiftung, der Cera, Handwerksbetrieben aus dem Dorf und auch Privatleuten erhalten haben.

Diese enorme Unterstützung, und damit die Aussicht ein solch tolles Projekt erschaffen zu können, von dem das ganze Dorf profitieren kann, war Motivation genug.

Wie haben wir für das Dorflädchen geworben?

Wie es in einem Dorf so üblich ist, hat es sich natürlich rumgesprochen, dass sich etwas in der alten Bäckerei tut. Zusätzlich gab es Artikel in der Zeitung und auch ein Radiosender hat über uns berichtet. Des Weiteren haben wir über Facebook und Instagram geworben, sowie mittlerweile auch mit unserer Internetseite

Welche Kosten fallen bei der Haltung des Dorflädchens in etwa an?

Wir müssen natürlich Miete, Wasser, Gas und Strom bezahlen.

Wir bezahlen fürs Internet, für die Möglichkeit der digitalen Kartenzahlung und das Hosting unserer Webseite.

Versicherungen für den Laden und die Ehrenamtlichen mussten abgeschlossen werden.

Verpackungsmaterial muss ständig bestellt werden. Hin und wieder haben wir auch Verluste, durch unverkaufte Ware. Das hält sich jedoch zum Glück in Grenzen. Ein Steuerberater wurde engagiert. Hinzu kommt der Unterhalt für unsere elektronischen Geräte oder Anschaffungen von neuem Material.

Da kommt schon eine gewisse Summe im Monat zusammen



Die Ehrenamtlichen

Welche Erfolge konntet Ihr bis jetzt mit dem Dorflädchen feiern?

Unser Laden ist nun seit genau einem Jahr eröffnet und er läuft hervorragend. Die Dorfbewohner sind glücklich, und die Anzahl Ehrenamtlicher, die bei uns mitmachen wollen, erhöht sich stets weiter. Neben unserer Verkaufsaktivität haben wir einige andere Aktionen organisiert. So zum Beispiel ein Lesenachmittag für Kinder, eine Kunstausstellung, eine Pflanzentauschbörse, Familienfahrtspiele in den Ferien, Konzertabende und demnächst eine Vortragsreihe zum Thema Nachhaltigkeit.

Welchen Mehrwert hat das Dorflädchen (neben der Nahversorgung) für die Ortschaft Lontzen?

Das Lädchen ist nicht nur ein Geschäft, sondern ein Ort, an dem sich Leute treffen können. Ein Ort, wo man zusammenkommt und das Leben genießen kann. Es ist ein Ort, wo Ideen ermöglicht werden können. Ein Ort, wo man sich einbringen kann und Unterstützung erhält.

Es ist ein Ort für Alle!



📍 Schulstraße 2, 4710 Lontzen
🌐 <https://dorflaedchen.be/>
info@dorflaedchen.be

DORV



Wer bin ich?

DORV bedeutet Dienstleistung, Ortsnahe Rundum Versorgung. Es ist ein hybrides Unternehmen: Angefangen als Ehrenamtler mit und in der Bürgerschaft. Heute Sozialunternehmer (social entrepreneur) – Verein, GmbH...

Was ist meine Aufgabe bei DORV? Was habe ich mit Nahversorgung zu tun?

Multifunktionale Nahversorgung, vor allem innerorts zurückbringen, bzw. dort erhalten, wo dies weggebrochen ist oder bedroht ist.

Dabei fügen wir Güter des täglichen Bedarfs, Dienstleistungen, Sozial-Medizinische Versorgung, Kommunikation und Kultur an einem zentralen Punkt mitten im Ort zusammen. Grundsätzlich geht es mir um die Entwicklung des ländlichen Raumes, der aus meiner Sicht bei zunehmender Digitalisierung enorme Chancen hat als Wohn- und Arbeitsort. Wir alle und die Gesellschaft allgemein sparen Wege, Zeit und Geld.

Welche Nahversorgungs-Angebote habe ich begleitet?

Wir haben weit über 100 Projekte begleitet, nicht jedes aber lässt sich umsetzen – doch ca. 50 solcher Zentren haben wir tatsächlich auf den Weg gebracht – und jedes ist anders! Und das ist die Individualität auf dem Lande.

Auf welche Dinge achte ich, wenn Aktionsgruppen Nahversorgungs-Projekte angehen? Arbeite ich mit regionalen Herstellern und/oder Produkten?

Ja unbedingt – Regionalität ist eine ganz zentrale Grundvoraussetzung, die auch Identifikation schafft und die Menschen mitnehmen kann. Darüberhinaus werden Ergänzungen auch aus dem weiteren Umfeld genommen. Die Bündelung aller möglichen Angebote möglichst an einem Punkt im Ort, ist auch betriebswirtschaftlich unbedingt anzustreben. Das Engagement der Bürgerinnen und Bürger ist eine weitere Grundvoraussetzung – bis hin zur finanziellen Beteiligung oder Trägerschaft.

Auf welche Schwierigkeiten stoße ich bei Nahversorgungs-Projekten immer wieder?

Kurz: Behörden und Bürokratie – Unverständnis (gerade in Deutschland, speziell auch in NRW) bei Entscheidungsträgern, die meist in den Städten sitzen (Brüssel, Berlin und Düsseldorf).

Welche Hindernisse gab/gibt es? Wie habe ich diese überwinden können?

In jedem Dorf gibt es andere Hindernisse, fast alle lassen sich durch ganz individuelle Lösungen meistern. Aber es gibt eben auch Fälle, da lässt sich unser Ansatz nicht verwirklichen.

Hindernisse: kein Raum, kein Geld, nicht genügend Unterstützer in der Bürgerschaft, Konkurrenz durch „Geiz ist geil“ – Mentalität und den verlockenden Angeboten der „großen Player“. Sehr oft aber auch die Unwissenheit der Regionalpolitiker und Kommunalpolitiker, die lieber einen Supermarkt oder Discounter am Ortsrand sehen, als die Stärkung ihrer Ortsmitte.



Welche Erfolge konnte ich bis jetzt mit entsprechenden Projekten feiern?

Ca. 50 Zentren auf den Weg gebracht – absolut richtiges Konzept, was natürlich immer wieder angepasst werden muss, wir sind ja schon über zwanzig Jahre auf dem Markt. Viele Auszeichnungen: u.a. Robert-Jungk-Preis, Deutscher Engagementpreis, Bundesverdienstkreuz, Berufung ins ashoka-Sozialunternehmer-Netzwerk, Zugabepreis der Körber-Stiftung...



📍 Prämienstraße 49, 52428 Jülich

☎ 00492461/3439595

🌐 <https://dorv.de/>