

Dorfläden sind mehr als nur Versorger

Zweckverband stellt Alternativen vor

Automatenladen, einen Regalladen, genossenschaftlichen Dorfläden oder Sortimentserweiterung: Es gibt viele Möglichkeiten, den Lebensmittelmarkt im Dorf zu ersetzen.

VON ALOYS LANDWEHR

Hasetal/Hemmelte. Manchmal ist es absehbar, wann der letzte Laden im Dorf schließt, manchmal geht es aber ganz schnell – und die Tür des einzigen Nahversorgers im Ort schließt die Türen.

„Die Bewohner verlieren die Möglichkeit, sich fußläufig mit dem Nötigsten zu versorgen, und der Ort verliert sein wirtschaftliches und oft auch soziales Zentrum“, erläuterte Annette Morthorst. Auf einer Boustour mit Interessierten aus Politik und Verwaltung, Bürgerinitiativen und Aktiven in der Dorfentwicklung stellte die Regionalmanagerin des Zweckverbandes Hasetal zusammen mit der ILE (integrierte ländliche Entwicklung) Region Osnabrücker Land vier ganz unterschiedliche Angebotsformen zur Nahversorgung vor: Einen Automatenladen, einen Regalladen, einen genossenschaftlichen Dorfläden und eine Sortimentserweiterung.

„Ende 2016 erfuhr wir, dass der Betreiber des örtlichen Edeka-Marktes sein Geschäft schließt und es keinen Nachfolger gibt“, erzählt der Grafelder Klemens Mehmann. „Ohne einen Laden gibt es im Ort keine Einkaufsmöglichkeit für Waren des täglichen Bedarfs. Ältere, nicht mobile Menschen können sich nur schwer versorgen. Die Baulandpreise in einem Dorf

ohne Nahversorgung sinken um 20 Prozent. Es geht Lebensqualität für alle verloren“, machten die Initiatoren um Klemens Mehmann den Bewohnern Grafelds klar und schlugen die Gründung einer Genossenschaft zur Erhaltung und zum Betreiben des Marktes vor. Spontan erklärten 350 Bürger ihren Beitritt zur Genossenschaft und zeichneten 125.000 Euro an Geschäftsanteilen.

Eine festangestellte Mitarbeiterin und einige Teilzeitkräfte betreiben jetzt auf 400 Quadratmetern einen Markt mit einem Vollsortiment, mit Post- und Lottoannahmestelle und mit Getränkemarkt. Durch Werbeträger konnte ein Bulli für die Auslieferung von Waren geleast werden, der keine Kosten verursacht. „Aber es geht nicht ohne ehrenamtliches Engagement“, machte Mehmann klar.

Nachdem in Menslage 2015 der letzte Einkaufsmarkt geschlossen worden war, erklärte sich der Raiffeisenmarkt bereit, auf einer Fläche von 40 Quadratmetern Lebensmittel zur Grundversorgung anzubieten. „Ohne Förderung und ohne große Investitionskosten beträgt der Anteil der Lebensmittel bereits 18 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Da es in Menslage etwa 2550 Einwohner, aber kaum Arbeitsplätze gibt, kaufen die Menschen viel auswärts. Wir sichern die Grundversorgung. Zudem haben wir viele regionale Produkte im Angebot“, erläuterte Geschäftsstellenleiter Thomas Behner.

Ein völlig anderes Konzept hat die Bäckerei Herkenhoff in Badbergen entwickelt. Hier können regionale Anbieter ihre Produkte anbieten. „Wir sind im April 2018 gestartet. Inzwischen



Genossenschaftlich organisiert: Clemens Mehmann (rechts) erläutert das Konzept des Dorfläden in Grafeld. Fotos: Aloys Landwehr



24 Stunden geöffnet: Acht Automaten mit rund 140 überwiegend regionalen Produkten bietet der Regiomarkt 24 in Hemmelte.

bieten 18 regionale Produzenten hier ihre Waren bei uns an. „Die Umsetzung der Idee war relativ einfach. Wir haben in der Bäckerei das Personal und etwa 250 Kunden täglich. Lediglich beim Gemüse gab es ein Problem. Der Bürger verabschiedet sich zunehmend von natürlichen Produkten. Sand an Möhren – das geht gar nicht“, hat Inhaber Hermann Schröder-Herkenhoff erfahren müssen. Seine Bäckerei möchte das „Regionalregal“

genannte Angebot noch weiter ausbauen.

In Hemmelte informierten sich die Besucher über den 24 Stunden geöffneten Automatenladen Regio 24, den die Familie Clemens Haker betreibt. In acht Automaten kann der Kunde unter 140 Angeboten vom Kaffee über Obst und Getränke bis zum Grillfleisch wählen. „Wir können kein Vollversorger sein und alles abdecken. Wir bieten das an, was gut läuft. Käse zum



Bäckerei und mehr: Das Regionalregal Badbergen betreiben Sabine Diekmann und Hermann Schröder-Herkenhoff (von rechts).

Beispiel ist rausgeflogen. Wir passen uns auch der Jahreszeit an. Zudem bieten wir überwiegend regionale und bekannte Produkte“, erläutert Clemens Haker, der keine Förderung erhalten und 80.000 Euro investiert hat.

Beim abschließenden Podiumsgespräch wurden weitere stationäre Angebote wie der Dorfläden in Appeldorn, die Markthalle in Alfhausen oder die Drehscheibe in Neuenkir-

chen bei Bramsche vorgestellt. Aber auch mobile Angebote wie der Frischdienst Nordhorn, der auch in Lönningen einen Standort hat und auf seinen Fahrzeugen rund 750 Produkte führt, können zur Nahversorgung beitragen. Eine dritte Möglichkeit sind die Mobilitätsangebote. So werden nicht mobile Menschen zu Kaufhäusern gefahren, um dort zu shoppen oder sich zu versorgen (z. B. in Alfhausen durch den SKF).