

## **Top 1 Feedback aus den Onlinefragebögen – ca. 60. Bislang. Ca. 60 weiter schriftlich - ähn**

Wer würde sich am Dorfladen beteiligen?

- 30% würde sich beteiligen
- 50% Vielleicht –

Fazit: Überdurchschnittlich gut

Würden Sie Lebensmittel weiterhin online einkaufen?

- 0% würde weiter online kaufen

Allerdings: Auch Dorfläden bieten teil onlinekauf.

Bsp.: Einkaufszettel – und per WA mailen

## **Top 2 Zeithorizont**

### **a) Vorbereitung**

- a. Information durch die Gemeinde**
  - i. Webseite, Handbuch, Fahrplan
- b. Einladung der Bürger, die sich beteiligen wollen**
  - i. 23.04.2025, 19:00 DGH
  - ii. Tagesordnung
    - 1. Besetzung der Arbeitskreise
      - a. Marketing – Handbuch,
      - b. Finanzen / Recht
      - c. Sortiment
- c. Grundsätzliche Fragen vorbereiten oder den Arbeitskreisen zuweisen**
  - i. Getrennte oder gemeinsame rechtliche Organisation für die Läden?
    - 1. Option1: UG (Unternehmergeellschaft haftungsbeschränkt), Die Mitglieder sind stille Gesellschafter
      - a. Mindesteinlage festlegen – Stückelung
        - 1. Bspw. 300 Euro Mindesteinlage, Stückelung 100 Euro
- d. Ablauf der Gründung – Schritte 1-4**
  - i. **Gründungsveranstaltung – 16. Mai, 19:00 Uhr / Notfalls 06.06.2025, 19 Uhr – beide Gesellschaften gemeinsam**
    - 1. Grundinformation – Wo stehen wir? Leute abholen
    - 2. Unternehmensform, Mindesteinlage / Stückelung festlegen
    - 3. Ziel an EK – gut sind ca. 50T€ pro Standort
      - a. Ausstattung

4. Wichtige Message ist der Rückhalt der Bürger
  - a. Erstbesichtigung / Bewertung der optionalen Standorte  
=> Priostandorte

5. Gründungsprozess starten

- a. Präsentation der vertraglichen Inhalte

- i. Bspw.

1. Umgang mit Erben – Verstorbene scheiden aus – übernehmen oder auszahlen

- ii. Pause

- iii. Erste Gesellschafterversammlung => getrennt pro Gesellschaft =>**

- 06.06.2025, 19 Uhr**

1. Beschlüsse, die nicht in die Satzung kommen

2. Wer gründet die UG

3. Wahl des Gesellschafterrates

- a. 3 Gesellschafterräte – stellen juristisch auf die Beine

- iv. Anschließend juristisch auf den Weg bringen

1. Gespräche mit Banken

2. Auswahl der Standorte

- a. Bewertung der Standortvorschläge => Berater

- b. Entscheidung => Gesellschafterrat

- c. Erfahrung Wiesen zur Kapitalausstattung

- i. Erstbestückung ca. 20 T€ in Wiesen durch die Lieferanten

- ii. Erste Gehälter müssen abgedeckt sein

- v. Vorbereitung Ladenöffnung

- a.

- vi. Vorschläge in welchen Orten Läden geöffnet werden sollen?

- e. Gründung**

- i. Gründungsveranstaltung – faktisch => in Gründung – BGH-Gesellschaft

- => Ziel – Mai 2025

- ii. Notarieller Vollzug – in Gründung

- iii. Eintrag im HGB – UG

1. Ab dann Jahresabschlüsse -

## Top 2 Örtlichkeiten

- Kriterien für Objektauswahl
  - o Barrierefreiheit
  - o Zuliefererbereich
  - o Fläche und Zuschnitt
  - o Außenfläche bspw. Für Kaffee

- Anzahl Parkplätze – Pro 20 QM Fläche 1 Parkplatz
- Verfügbarkeit – wie schnell verfügbar
- Verfügbare Nebenfläche (bspw. Küche, Lager, Büro, Aufenthaltsfläche, WC/Toiletten)
- Lage (zentral, andere Geschäfts, ...)
- Zustand der Immobilie (überschaubarer Invest, Wartung, ...)
  - Hoher Invest beim Dorfladen, dafür günstige Miete (bspw. 15 Jahre Mietfrei)
- Ladenbau
- Handlingskosten aufgrund des Zuschnitts
- Soziales Engagement der Bürger
  - Gemeindeobjekt vs. Vermieter, der sich sozial bewegt
- Erweiterungsmöglichkeiten
- Bewertung der Objekte – Erforderliche Informationen
  - Grundriß der Objekte
  - Einwohner nach Straßenzug
- Lohrhaupten Brainstorming
  - Raiffeisenbank
  - Geschlossener Laden „Werner Müller“
  - Leerstand Alte Feuerwehr – sehr zentrale Lage
  - Haus der Vereine – Fördermittel aufstocken
  - Links gegenüber vom Adler
  - Hörnerbräu im Hinterhof
- Kempfenbrunn Brainstorming
  - Alter Laden
  - Gasthaus zur Linde
  - Dietrich – ehemalige Bäckerei
  - LKW-Halle Hans Roth
  - Pfarrhaus
- Flörsbach
  - Derzeit Regiomaten (derzeit Cola / Chips)
  - Bogen für Flörsbach erstellen

## **Erfahrung Wiesen**

- 50 T€ EK
  - 300 Euro Beteiligung – 45 T€ - gewachsen auf 50 T€ - i.d.R übernehmen Erben den Anteil und belassen im Geschäft
    - Kommunikation ist wichtig.
- Erfolgsfaktor Sortiment
  - Sonderangebote 3-6% Marge oder Minus

- Getränke – hohe Marge
- Fleisch / Wurst => 35 – 40% Marge
- 2024 –
  - Umsatz – 500K
  - 23,65% Rohgewinn Marge
  - 115 T€ Löhne
  - Steuerberater -
  - 17 T€ Gas/Strom/Pacht => günstig
  - 4T€ Ebitda

**Fragen:**

- 24x7 – Selbstentnahme
  - Offen
- Zuschüsse
- Ursachen, warum die beiden Läden gescheitert sind
  - Risiken vermieten.
  - Mehrere 100 T€ Umsatz
  - Rohertrag > 20%
  - Was waren Gründe
    - Viele Fehler – Autodidakten
    - Miete 500Euro – Invest gestellt – in Kempfenbrunn
    - Miete 500 Euro – für Fläche bei Werner Müller,
    - Straße war gesperrt Umsatzeinbruch
    - Laden GmbH – besteht weiter – bezahlt noch Fußballverein