

## Wie Dorfläden erfolgreich sein können

***Wissenschaftler des Thünen-Instituts geben Empfehlungen zur Nahversorgung in ländlichen Räumen – Broschüre richtet sich an Kommunen, Anbieter und Bürger, die Dorfläden gründen und betreiben wollen***

Der Bevölkerungsrückgang und die daraus resultierende sinkende Nachfrage führen vielerorts dazu, dass Einrichtungen und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs nicht mehr rentabel betrieben werden können. Das trifft auch auf den Einzelhandel in ländlichen Räumen zu. Bundesweit hat sich die Zahl der Lebensmittelgeschäfte von 1990 bis 2000 halbiert. In Orten unter 5.000 Einwohnern, die für die großen Lebensmittelketten wenig interessant sind, fehlen häufig fußläufig erreichbare Angebote. Das trifft vor allem Menschen, die kein eigenes Auto besitzen.

Basierend auf einer Studie, in der sie Betreiber von über 100 kleinflächigen Nahversorgungsbetrieben befragten, haben Wissenschaftler des Thünen-Instituts in einer Broschüre praxisrelevante Erkenntnisse zusammengestellt, wie sich die Nahversorgung in ländlichen Räumen sichern lässt. Ob kleinflächige Filialkonzepte von Lebensmittelgroßhändlern, Multifunktionseinrichtungen, die neben Lebensmitteln auch Dienstleistungen wie Post- und Bringdienste anbieten, Bürgerläden oder Integrationsmärkte: Konzepte stationärer Nahversorgungseinrichtungen werden seit Längerem in unterschiedlichen Größen und Organisationsformen in kleinen und größeren Orten umgesetzt. Ergänzend dazu gibt es mancherorts Angebote, die die Ware zum Kunden bringen. Insbesondere mobile Versorger und Lieferdienste stehen in Konkurrenz zu den Kleinflächenkonzepten. Mit Beispielen aus der Schweiz und den Niederlanden zeigen die Wissenschaftler allerdings auf, dass die stationären und mobilen Angebote auch gut miteinander kombinierbar sind.

„Ein gut funktionierendes Konzept ist jedoch nicht auf jeden Ort übertragbar. Die individuellen örtlichen Gegebenheiten entscheiden mit darüber, ob ein Laden erfolgreich ist“, sagen Winfried Eberhardt und Dr. Patrick Küpper, wissenschaftliche Mitarbeiter am Thünen-Institut für Ländliche Räume und Autoren des Impuls-Papiers für die Praxis. Standort, Ortsgröße und die Zahl der Einwohner, die den Laden fußläufig erreichen können, aber auch die Art des Warenbezugs, die Angebots- und Sortimentsgestaltung sind wichtige Erfolgsfaktoren. Neben

---

**Thünen-Institut**

Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei  
Bundesallee 50  
38116 Braunschweig  
[www.ti.bund.de](http://www.ti.bund.de)

Pressesprecher:

Dr. Michael Welling  
Fon: 0531-596 1016  
Fax: 0531-596 1099

[pressestelle@ti.bund.de](mailto:pressestelle@ti.bund.de)

der Versorgungsfunktion spielt auch die soziale Funktion des Ladens als Kommunikationsort und lokaler Identifikationspunkt eine wesentliche Rolle.

Welche Organisationsform können Betreiber wählen? Sollen Zusatzleistungen angeboten werden oder eine Begegnungsstätte? Die Broschüre „Sicherung der Nahversorgung in ländlichen Räumen“ gibt Antworten auf diese und weitere Fragen. Sie richtet sich an Kommunen, Anbieter und Bürger, die Dorfläden gründen und wettbewerbsfähiger betreiben wollen, sowie an Fachleute und Entscheidungsträger, die Förderprogramme entwickeln und Rahmenbedingungen mitgestalten. Herausgeber ist das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Die Publikation kann auf folgender Seite heruntergeladen werden:

[www.bmub.bund.de/service/publikationen/downloads/details/artikel/sicherung-der-nahversorgung-in-laendlichen-raeumen/](http://www.bmub.bund.de/service/publikationen/downloads/details/artikel/sicherung-der-nahversorgung-in-laendlichen-raeumen/)

### **Ansprechpartner:**

Thünen-Institut für Ländliche Räume, Braunschweig

Dipl.-Geogr. Winfried Eberhardt, Tel.: 0531 596-5161, E-Mail: [winfried.eberhardt@ti.bund.de](mailto:winfried.eberhardt@ti.bund.de)

Dr. Patrick Küpper, Tel.: 0531 596-5227, E-Mail: [patrick.kuepper@ti.bund.de](mailto:patrick.kuepper@ti.bund.de)



Links: Bürgerläden sind ein möglicher Ansatz, um die Lebensmittelversorgung in kleinen Gemeinden sicherzustellen. (© Winfried Eberhardt, Thünen-Institut)

Rechts: Mobile Angebote wie ein rollender Supermarkt können eine Alternative oder auch eine Ergänzung zum stationären Ladenkonzept sein. (© Winfried Eberhardt, Thünen-Institut)