

Fahr nicht fort, kauf im Ort!

Die Sichtweise eines Nahversorgers im Überlebenskampf der ländlichen Nahversorgung?



Nesensohn Harald, Ladner

Wenn man den vielen positiven Umfragen über den Nahversorger Aufmerksamkeit schenkt, könnte man meinen, dass es den Nahversorgern sehr gut gehen müsste.

Den Umfragewerten ist meist zu entnehmen, dass der Laden im Ort für jeden in der Bevölkerung wichtig, notwendig, unentbehrlich ist, bis dahin, dass der Nahversorger das soziale Zentrum und der Grundstein der Lebensqualität einer Gemeinde ist.

Dennoch sieht die Realität für den kleinen Nahversorger im Hinblick auf ihre betriebswirtschaftliche Lage und Zukunft etwas anders aus. Neben dem persönlichen Einsatz, wobei eine 60 Stunden-Woche in der Regel der Normalfall ist, wird es auch immer schwieriger, sich geeignete Mitarbeiter zu leisten.

Meine Erfahrung in der letzten Zeit geht auch dahin, dass sich die großen Konzerne hauptsächlich darauf konzentrieren, sich gegenseitig mit Angeboten zu unterbieten und neue Standorte dort zu errichten, wo eh schon alles vorhanden ist. Sich über die Zukunft der Nahversorgung in ländlichen Gebieten zu sorgen oder gar zu kümmern scheint nicht auf den

Konzeptpapieren der großen Unternehmen zu stehen.

Die Angebotspolitik der großen Konzerne mag für den Konsumenten auf den ersten Blick sehr verlockend und positiv empfunden werden, man sollte dabei aber bedenken, dass niemand etwas zu verschenken hat. Wie bei diesen Discountern teilweise mit den Mitarbeitern umgegangen wird, vermag vielleicht nicht in meinem Zuständigkeitsbereich liegen, hat aber unmittelbar Auswirkungen in der Kostenstruktur für kleine Nahversorger, die es ehrlich und menschlich mit ihren Mitarbeitern meinen.

Erfreulich trotz der oben erwähnten ungünstigen Erscheinungen ist, dass in der Bevölkerung ein Umdenken im Bewusstsein ihrer Lebensqualität festzustellen ist. Regionalität und Heimat - sich auf seine Wurzeln zu besinnen - wird wieder gesellschaftsfähig.

Wie ich meine ist dies eine Chance für



örtliche Nahversorger, neue Kunden zu gewinnen und damit wieder Zukunftsaussichten wahrzunehmen, die zum einen wirtschaftlich bessere Hoffnungen mit sich bringen, aber auch Motivation sein können.

Dem Verlangen danach, „nah“ versorgt zu werden, bedeutet mehr als nur materielle Befriedigung. Vielmehr sieht man darin die soziale Komponente, sich mit anderen Menschen zu treffen, sich auszutauschen und sich der Stärkung des Zusammengehörigkeitsgefühls hinzugeben.

Als Nahversorger sehe ich in meiner



Arbeit auch den Zweck, genau diese Dinge zu fördern und zu unterstützen. Hier unterscheidet sich der Discounter vom Nahversorger. Was würden wir tun, wenn wir diese Treffpunkte im Dorf nicht mehr hätten? Daher glaube ich auch, dass der Nahversorger zu recht auf öffentliche Geldmittel zurückgreifen muss und darf, weil der „Ladner im Dorf“ sehr viel seiner Arbeitszeit für das gesellschaftliche Zusammenleben einsetzt und so einen wesentlichen Beitrag zum Wohle der Lebensqualität einer Gemeinde beiträgt.

Ist es unser gemeinsames Ziel, weiterhin nah versorgt zu werden, so kann dies jeder mit seinem eigenen Einkaufsverhalten selbst steuern. Wenn man bewusst erlebt, was das Autofahren zum Einkaufen außerhalb der Ortschaft kostet und was man mit der gewonnenen Zeit alles anfangen kann, wird man bald merken, wie man damit seine eigene Lebensqualität erhöht.



Facts

Nahversorgungsläden: Laterns, Dafins u. Viktorsberg

Verkaufsflächen: 100, 50 u. 50 m²

Mitarbeiter: 12