

## Fazit

Aufgrund obiger Standortfaktoren und den gemachten Annahmen gehen wir von einem eng abzugrenzenden Einzugsbereich und einer Umsatzmöglichkeit von 0,45 Mio. € (inkl. MWSt.) p. a. aus.

Auf Basis dieser Umsatzerwartung, unter Berücksichtigung von Branchenkennzahlen und der notwendigen Investitionen wird sich – als klassischer Handelsbetrieb z. B. für einen Existenzgründer – nach unserer Einschätzung am Standort nur ein bescheidenes Betriebsergebnis erzielen lassen.

*Exkurs: Der durchschnittliche Warenbestand je qm Verkaufsfläche liegt nach unseren Erfahrungen bei ca. 200,- € bis 250,- €. Bei einer kompletten Neueinrichtung des Dorfladens wäre nach unserer Einschätzung bei Einsatz moderner Ladenbau-, Beleuchtungs-, Kühl-, Waagen- und Kassentechnik ein Wert von 400,- bis 500,- € je Quadratmeter Verkaufsfläche anzusetzen.*

Vor diesem Hintergrund sollte man zur Aufrechterhaltung der Nahversorgung in Bartholomä über alternative Modelle nachdenken:

- **Führung des Ladens durch einen bereits in Bartholomä ansässigen Betrieb des Lebensmittelhandwerks**

Vorteile:

- o Bereits vorhandener Bekanntheitsgrad
- o Bessere Ertragssituation durch eigene Produktion
- o Geringeres Investitionsrisiko durch bereits vorhandene Infrastruktur
- o Positive Synergien durch die Kombination Lebensmittelhandel und Lebensmittelhandwerk

- **Gründung des Dorfladens auf Basis eines bürgerschaftlichen Engagements (z. B. Genossenschaft).**

Vorteile:

- o Stärkere Identifikation der Einwohner mit „Ihrem“ Laden
- o Gezeichnete Anteile stehen der Genossenschaft als Eigenkapital zur Verfügung. Positive Auswirkungen auf die Finanzierung bzw. den Kapitaldienst.

- Möglichkeit der Personalkostenreduzierung durch ehrenamtliche Tätigkeit der Genossenschaftsmitglieder (z. B. teilweise / vertretungsweise Mitarbeit im Verkauf, Ware einräumen, Buchführungsarbeiten, Steuerberatung, Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsförderungsveranstaltungen).

Auf Basis der genannten Alternativmodelle und den in Dorfläden mit vergleichbarer Betreiberstruktur gemachten Erfahrungen, sehen wir durchaus Marktchancen für einen Dorfladen in Bartholomä.

*(Anmerkung: Bei den im Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband organisierten Dorfläden liegt der durchschnittliche Jahresumsatz bei ca. 380.000 €; Quelle BWGV/Stand 2012).*

Primäre Aufgabe für einen möglichen Betreiber wäre aus unserer Sicht – auf Basis o. g. Umsatzprognose – eine Rentabilitätsplanung unter Berücksichtigung der tatsächlichen Rahmenbedingungen (Handelsspanne, Personalkosten, Miete, Raumkosten etc.). In die Rentabilitätsvorschau müssten dann auch noch – nach Konkretisierung des Kapitalbedarfs für Warenbestand, Einrichtung, Betriebsmittel – die Werte für den Kapitaldienst (Zinsen, Darlehenstilgung) einfließen.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit und stehen für Rückfragen selbstverständlich zur Verfügung.

Unternehmensberatung Handel GmbH