

# Ohne Penner-Renner-Liste geht's nicht

Linsburger Dorfladen zieht seine erste Bilanz nach einem halben Jahr: „Es ist Schwerstarbeit“

VON ARNE HILDEBRANDT

**LINSBURG.** Heute vor sieben Monaten wurde der Dorfladen in Linsburg eröffnet. Bei den Kunden kommt der Laden gut an. „Jeder, der zuerst reinkam, war erschlagen“, sagt Bürgermeister Jürgen Leseberg (67). „Man erwartete fünf, sechs Artikel aus der Region. Aber hier kriegt man alles.“

Die erste Halbjahresbilanz zeigt: Der Umsatz stimmt, aber noch macht der Laden Miene. Und das wird wohl noch zwei, drei Jahre so weitergehen. Für den sechsköpfigen Vorstand des Dorfladenvereins ist das keine Überraschung. Was er sich aber nicht vorstellen konnte: Einen Laden ehrenamtlich zu führen ist Schwerstarbeit.

„Wir haben den Dorfladen vier Jahre vorbereitet“, blickt der ehrenamtliche Marktleiter Winfried Klug (61) zurück. „Am 8. März 2018 waren wir total froh und dachten, wir könnten aufhören, zu arbeiten. Aber wir stellten fest: Die Arbeit fängt jetzt erst an. Vor der Eröffnung ging es um Marketing und strukturelle Dinge, jetzt geht es um das Wirtschaftliche, um hohe Standards, die erfüllt werden müssen.“

„Mit dem Umsatz sind wir am unteren Level.“

Florian Wegener,  
im Vorstand für die Finanzen zuständig

Rewe ist Lieferant des Dorfladens, der unter dem Namen „Nahkauf“ läuft. „Wir haben 80 Prozent des Sortiments eines regulären Rewe-Marktes“, erklärt Klug. Und das auf nur 200 Quadratmetern Verkaufsfläche. „Sogar die Sonderangebote bekommen wir und auch die günstigeren Eigenmarken.“ Die Sonderangebote führten allerdings dazu, dass sich der Verein vom Getränkelieferanten aus Neustadt trennen musste. Jetzt beliefert er nur noch das ebenfalls vom Verein betriebene neue Dorfgemeinschaftshaus im hinteren Teil der ehemaligen Gaststätte Oehlschläger. „Er kam uns unheimlich entgegen, aber eine Kiste Cola für 8,49 Euro, da kam er nicht ran.“

10000 bis 11000 Euro Umsatz die Woche erzielt der Dorfladen zurzeit. „Damit sind wir am unteren Level“, sagt Florian Wegener, der im



Vorstandsmitglied Florian Wegener, Bürgermeister Jürgen Leseberg, Clemens Lüdtkke und Marktleiter Winfried Klug (von links) überprüfen die Präsentation der Waren im Dorfladen.

FOTOS: HILDEBRANDT



Die Verkäuferinnen Anja Engel (links) und Olga Zimmermann und fünf weitere Kräfte bedienen die Kunden im Dorfladen.

Vorstand für die Finanzen zuständig ist. Waren im Wert von 300000 Euro muss der Verein im Jahr abnehmen. 450000 Euro im Jahr Umsatz müssen erreicht werden. Rewe begutachtet die Präsentation der Waren ganz genau. „Wenn wir das nicht einhalten, wird es nicht witzig.“ 327 Mitglieder hat der wirtschaftliche Verein. Das Eigenkapital von 75000 Euro stammt aus den Geschäftsanteilen, die die Mitglieder erworben haben.

Der Dorfladen ist digital an Rewe angebunden. Sämtliche Waren, die verkauft werden, werden elektronisch erfasst. Und auch die Zahl der Kunden. „Richtig professionell wie im richtigen Supermarkt“, schwärmt Vorstandsmitglied Clemens Lüdtkke (66). „Mit Tante-Emma-laden hat das nichts mehr zu tun.“ Strom, Miete, Personal: „Alles was wir machen, kostet Geld und muss verdient werden“, sagt Leseberg. Vier Teil- und Vollzeitkräfte und drei 450-Euro-Kräfte sind im Laden beschäftigt. Wegener: „Wir müssen die schwarze Null erreichen. Im ersten und zweiten Jahr noch nicht, aber im dritten Jahr.“ Er ist der einzige vom Fach, hat Wirtschaftswissenschaft studiert und ist Inhaber vom „Pizza-Blitz“ in Stolzenau. Dabei ist nicht mal von einem Gewinn die Rede – den braucht der

wirtschaftliche Verein wegen seiner ehrenamtlichen Struktur nicht zu erzielen.

„Ohne Toastbrot können wir dichtmachen“

Jürgen Leseberg,  
Bürgermeister von Linsburg

Dreimal in der Woche werden Frischwaren geliefert und einmal die Woche Konserven. Brot, Kuchen, Käse und Fleisch liefern auch regionale Anbieter. Was der Vorstand schnell erkannt hat: „Ohne Toastbrot können wir den Laden dichtmachen“, sagt Leseberg. Das ist zwar überspitzt gesagt, aber im Laden gibt es eine Penner-Renner-Liste. Die Penner sind die Waren, die nicht gefragt sind. Toastbrot gehört zu den gefragten Rennern. Das liefert Rewe/Meyer aus Nienburg. Er stellt sicher, dass immer genug da ist. Klug freut sich über die gute Zusammenarbeit.

Ein Renner war auch Spargel aus Lichtenhorst. Der wurde allerdings als Rewe-Spargel gebucht, wie sich erst bei der Inventur vor ein paar Wochen herausstellte. Ob sich Rewe über den hohen Absatz gefreut oder gewundert hat, ist nicht bekannt.

„Wir müssen 20 Prozent der Lebensmittelkaufkraft der Linsburger haben“, weiß der pensionierte Bundeswehrsol-

dat Clemens Lüdtkke (66). Winfried Klug ist eigentlich stellvertretender Schulleiter des Marion-Dönhoff-Gymnasiums in Nienburg. Er unterrichtet Chemie und Physik. Um den Dorfladen kümmert er sich in seiner Freizeit. Er ist überzeugt, dass der Laden funktionieren wird. „Weil das Personal es super managt und der ehrenamtliche Vorstand mehr investiert als nötig.“ Leseberg sieht es so: „Es ist ein Kraftakt, aber sonst bleiben wir auf der Strecke. Wir haben im ersten halben Jahr eine Riesenerfahrung gemacht.“

Der Bürgermeister sieht in dem Dorfladen eine Wertsteigerung fürs Dorf. Immerhin könne man jetzt an sieben Tagen in der Woche direkt in Linsburg einkaufen. Nicht nur das: Das Dorfladen-Personal betreibt auch das 50 Quadratmeter große Café in der ehemaligen Poststube. Der Laden ist auch Poststelle, Lotto- und Schuhreparaturannahmestelle. Die Kunden können auch mit EC-Karte bezahlen und Bargeld auszahlen lassen. „Wir haben also auch eine Bank dazubekommen“, sagt Leseberg schmunzelnd.

„Wir optimieren uns immer weiter. Irgendwann sind wir perfekt“, meint Clemens Lüdtkke. „Dann sind wir alle Kaufleute“, ergänzt Winfried Klug.