

Fachveranstaltung | 23.11.2016

Veranstaltungsort: Heimvolkshochschule am Seddiner See, Seeweg 2, 14554 Seddiner See; Tagungshaus

Abenteuer Tante Emma- Laden

Abschrift der Workshop-Plakate:

Gewerbliche Betriebskonzepte

Was funktioniert?	Was funktioniert nicht?	Was hemmt uns?	Was brauchen wir?
<ul style="list-style-type: none"> • Standortanalyse ist wichtige Voraussetzung (Bedarfsanalyse) • Mobile Händler, Nachbarschaftshilfe sind keine Konkurrenz • „Ur-Einwohner“ integrieren/ gewinnen → z.B. Vereine, politische Akteure • Multifunktionalität (Dorfzentrum) • Arbeitslose im Dorf als Verkaufspersonal qualifizieren • Menschen mit Beeinträchtigungen/ Handicap einbinden und qualifizieren • Kooperation mit Agentur für Arbeit und Sozialamt (Qualifizierung) • Sortiment nach Bedürfnissen • Sortiment: www.nahversorgungsoffensive.de • Sortiment: „regional“ bzw. lokal 	<ul style="list-style-type: none"> • Kooperation mit großen Handelsketten • Ehrenamt ist Beiwerk und sollte nicht ins operative Geschäft einbezogen werden • Kooperation mit bestehenden Einzelhandel im Ort (Konkurrenzdenken) • Tante Emma – Laden im klassischen Sinn 	<ul style="list-style-type: none"> • Handelskonzerne <ul style="list-style-type: none"> ○ Preispolitik ○ Mindestabnahmemengen • Gemeinde, weil freiwillige Aufgabe • Gesetzliche Vorschriften <ul style="list-style-type: none"> ○ Z.B. hygienische Vorschriften 	<ul style="list-style-type: none"> • Akzeptanz der Dorfgemeinschaft • „vernünftige“ Angestellte <ul style="list-style-type: none"> ○ Dienstleitungskauffrau/mann (nicht nur Brötchen verkaufen) ○ Dorfkenntnisse • Ausbildung (Kooperation mit AA) • Rechtliche/ hygienische Vorschriften müssen für Dorfläden angepasst werden

Betriebskonzepte mit Ehrenamtsbeteiligung

Was funktioniert?	Was funktioniert nicht?	Was hemmt uns?	Was brauchen wir?
<ul style="list-style-type: none"> • Stammesgemeinschaft (gemeinsame Basis) <ul style="list-style-type: none"> ○ Vision und Elan in de Anfangsphase 	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsgemeinschaft • Manchmal: Ehrenamts-Akzeptanz • Verbindlichkeit im Ehrenamt • Betrieb/ Geschäft nur mi Ehrenamt • Konflikt zw. Gründern bezgl. des aufzubauenden Wirtschaftsbetriebs • „schleichender“ Wechsel 	<ul style="list-style-type: none"> • Ressourcen: es sind immer die gleichen Leute • Gefahr der fehlenden Nachhaltigkeit • Fehlende Unterstützung/ Verbindlichkeit aus Politik und Wirtschaft • Verwaltungsmarathon 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetente Mitarbeiter <ul style="list-style-type: none"> ○ Zusammenarbeit auf Augenhöhe/ gute Teamarbeit ○ Möglichst aus dem Dorf (pro+ contra) • MitarbeiterInnen im Umfeld für ehrenamtliche Unterstützung und als Botschafter (v.a. in der ersten Phase) • Eine zentrale „Silvia“ (bekannte und beliebte Person im Dorf) → Identifikation, Integration • Dialog/ Kommunikation über Chancen + Grenzen des Ehrenamts • Information und Beratung <ul style="list-style-type: none"> ○ Orientierung + Standhaftigkeit • Alleinstellung des Angebots • Netzwerkkontakte für B2B <ul style="list-style-type: none"> ○ Gegenseitige Motivation/ Erfahrungsaustausch • Kommunaler Fonds für Havarien

Gewerbliche Betriebskonzepte

Was funktioniert?

- Standortanalyse
wichtige Voraussetzung (Bedarfsanalyse)
- mobile Händler (Freizüg) sind eine Konkurrenz
- Nachbarschaftshilfe (in Wohnort)
- "Urt. Einwohner integrieren / gewinnen" ⇒ Vereine, politische Mitsprache
- Multifunktionalität (Dorfzentrum)
- Arbeitslose im Dorf qualifizieren
- Menschen mit Beeinträchtigungen einbinden / qualifizieren
- Kooperation Ausbildung mit AA und Sozialamt
- Sortiment nach Bedürfnissen
- Sortiment: www.nahversorgungsoffizium.de
- Sortiment: regional / lokal

Was funktioniert nicht?

- Kooperation Handelsketten (große)
- Ehrenamt ist Beiwerk nicht im operativen Geschäft
- Kooperation mit bestehenden Einzelhändlern (Konkurrenzdenken)
- Tante Emma Laden im klassischen Sinn

Gewerbliche Betriebskonzepte

Was HERMT uns? | **Was BRAUCHEN wir?**

- Handelskonzerne
↳ Preispolitik
- Gemeinde, weil freiwillige Aufgabe
- gesetzl. Vorschriften
↳ Hygiene
- Mindestabnahmemengen d. Handelsketten

- Akzeptanz d. Dorfgemeinschaft
- "vernünftige" Angestellte
↳ Dienstleistungskaufmann (nicht nur Brötchen verkaufen)
↳ Dorfkenntnisse
- Ausbildung
↳ Kooperation Agentur f. Arbeit
- rechtl. / hygienische Vorschriften müssen angepasst werden

(Entscheidende mit
Flora ausbauen!)

WAS FUNKTIONIERT?	WAS FUNKTIONIERT NICHT?
<p>Stammesgemeinschaft (gemeinsame Basis) ↳ Vision + Elan in der Anfangsphase</p>	<p>Vertragsgemeinschaft manchmal: Ehrenamt - Akzeptanz</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verbindlichkeit im Ehrenamt - Betrieb / Geschäft nur mit Ehrenamt - Konflikt zw. "Gründern" und aufeinander dem Wirtschaftsbetrieb - "Schleichende" Wechsel
<p>Start</p> <p>→</p>	

Was hemmt uns?	Was BRAUCHEN wir?
<ul style="list-style-type: none"> • Ressourcen: 2 sind immer die gleichen sind ↳ Gefahr der fehlenden Nachhaltigkeit • fehlende Unterstützung/ Verbindlichkeit aus Politik + Wirtschaft + Verwaltungsmarkten 	<ul style="list-style-type: none"> • kompetente Mitarbeiter - Zusammensetz auf Aufgaben, gute Teamarbeit (möglichst aus dem Dorf) → pro + kontra • Mitarbeiter/innen im Umfeld für ehrenamtliche Unterstützung und als Botschafter (v.a. in 2. Phase) • eine zentrale „Silvia“ vor, bekannt und Wirt → Identifikation, Integration • Dialog / Kommunikation wie Chancen + Grenzen des Ehrenamts • Information + Beratung ↳ Orientierung + Standortplatz • Alleinstellung des Angebot • Netzwerkontakte für BB gegenseitige Motivation, Erfahrungsaustausch • gemeinsame Fonds für Humana