

Dorfladen auf dem Prüfstand

Die Studie der FHS St. Gallen zum Dorfladen in Reute zeigt Potenzial auf. Über einen Umzug in das projektierte Zentrumsgebäude entscheiden die Inhaber.

KARIN STEFFEN

REUTE. Die Zukunft des Dorfladens in Reute liegt den Genossenschaftern der Konsumgenossenschaft, aber auch den Einwohnern von Reute am Herzen. Die bereitgestellten 60 Stühle reichten bei weitem nicht, um allen Interessierten einen Platz zu bieten. Es ging am Dienstagabend in der Turnhalle in Reute um Verbesserungsmöglichkeiten am heutigen Standort, aber auch um eine allfällige Standortverlegung des Dorfladens Denner Satellit in das Zentrumsgebäude. Vor rund drei Jahren forderte das Ideen-Café der Gemeinde auf, mehr Wohnraum und einen Begegnungsraum im Dorf zu schaffen, was zum Projekt «Zentrumsgebäude» führte. Gemäss Gemeindepräsident Ernst Pletscher soll das neue Gebäude möglichst viele Funktionen erfüllen, also nebst Wohn- und Begegnungsraum auch einen Laden oder Gewerberaum erhalten.

Eigenes Ladenlokal verkaufen

Fünf Studenten der FHS St. Gallen (Hochschule für Angewandte Wissenschaften) führten die Studie im Rahmen ihrer Ausbildung im letzten Semester durch. Für die Arbeitsgruppe mit Simon Scherrer als Projektleiter, Benjamin Gächter, Janine Wirth, Filippo Spaletta und Philippe Bannwart wäre ein Umzug in das neue Zentrumsgebäude nur mit finanzieller Unterstützung realistisch.

Ein mögliches Szenario sieht vor, das heutige eigene Ladenlokal zu verkaufen und ins Zentrumsgebäude zu ziehen. Mit dem Erlös soll die Konsumgenossenschaft vorerst für einen marktüblichen Mietzins selber aufkommen. Ist dieser aufgebraucht, müsste mit der Gemeinde ein symbolischer Mietzins ausgehandelt werden, die Konsumgenossenschaft also finanziell unterstützt werden. Während der Diskussion zeigte sich, dass viele Genossenschafter ungern das eigene Gebäude verkaufen würden. Nach einem Standortwechsel auf finanzielle Hilfe angewiesen zu sein, um die Miete bezahlen zu können, macht für sie keinen Sinn.

Neuer Lieferant, höhere Margen

Bei der Analyse der letzten fünf Jahre zeigte sich, dass der Umsatz des Dorfladens kontinuierlich rückläufig war, was zu rückläufigem Gewinn führen werde, erklärte Philippe Bannwart. Für die Studenten ist das ein Indiz, dass die Partnerschaft der Konsumgenossenschaft mit Denner nicht optimal ist. Zum einen seien die Margen viel kleiner als bei vergleichbaren Partnerschaften wie Maxi von Spar oder Volg. Zum anderen zeige sich Denner nicht flexibel, wenn es um das Produktesortiment gehe. Oft müsse der Laden Produkte einkaufen, die er nicht verkaufen könne. Die Studenten empfahlen, den Lieferanten von

Denner auf Maxi von Spar zu wechseln. Spar fördere auch Nebenlieferanten. Das führe zu mehr regionalen Produkten in den Regalen.

Simon Scherrer wies darauf hin, dass der Umsatz bei einem Lieferantenwechsel anfangs zurückgehen werde. Durch die höheren Margen sollte aber dennoch ein grösserer Gewinn resultieren als bisher. Verschiedene Votanten sagten, dass die Einwohner mit ihrem Einkauf selber entscheiden, ob der Laden im Dorf überlebensfähig bleibe.

Geschäftsführer gefordert

Grosses Verbesserungspotenzial sieht die Arbeitsgruppe in der Optimierung der Führungsstruktur. Es sei unverzichtbar, einen Geschäftsführer einzustellen, welcher Verantwortung übernehme, organisiere und Doppelspurigkeiten vermeide. Zudem sollten die Öffnungszeiten vor allem morgens und am Mittag um wöchentlich ungefähr fünf Stunden ausgedehnt werden. Heinz Duppenenthaler, Präsident der Konsumgenossenschaft, informierte, dass bereits ein Geschäftsführer für den Laden gesucht werde. Die restlichen Empfehlungen werde der Vorstand genau prüfen und den Genossenschaftern vorlegen. Ernst Pletscher ruft die Genossenschafter auf, den Zeithorizont für die Betrachtung der Zukunft des Dorfladens grosszügig zu wählen.