



Dorfladen & Bistro

Mariensee

Service mit Herz

15. Oktober 2021

Auswertung der Befragung vom 24.09.2021 zum Dorfladen Mariensee

Liebe Kundinnen und Kunden im Dorfladen Mariensee!

Unsere Umfrage vom 24. September 2021 zur Situation in unserem Dorfladen haben 72 Bürgerinnen und Bürger umfangreich beantwortet. An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich bei Ihnen allen für Ihr Interesse und Ihre Bemühungen bedanken. Die vielen Ideen, Vorschläge, positiven Beiträge sowie auch kritischen Anmerkungen unterstützen und bereichern unsere Arbeit.

Es zeigt sich, dass die Produktwünsche breit gestreut sind. Zudem bestehen zu vielen Fragestellungen kontroverse Meinungen. Besonders zu erkennen ist dies in den Bereichen:

- ✗ konventionelle oder Bioprodukte
- ✗ hoch- oder niedrigpreisige Waren (z.B. FairTrade- oder 'Jeden-Tag' Produkte)
- ✗ feste Einkaufsgewohnheiten (gewohnte Produkte von bestimmten Marken, Umstellung auf ähnliche Produkte fällt schwer)

In diesem Aushang haben wir die detaillierten Antworten schwerpunktmäßig zusammengefasst.

1 Wie wichtig ist Ihnen der Dorfladen?

	wichtig	zweitrangig	verzichtbar	bedeutungslos	keine Angabe
Einkauf	63% (45)	26% (19)	8% (6)	3% (2)	
Bistro	26% (19)	35% (25)	24% (17)	5% (4)	10% (7)
Treffpunkt	33% (24)	32% (23)	17% (12)	11% (8)	7% (5)

Weitere Aussagen zum Dorfladen insgesamt:

Positiv wird der Charakter als Dorfladen und das umfassende, vielfältige, fortschrittliche Angebot auf so wenig Raum genannt, ebenso der Mittagstisch, Aktionen wie Grillen, Erdbeer- und Spargeltage, Pflanzenbörse. Lob und Dank geht an alle Mitarbeiterinnen für ihren Einsatz mit viel Herzblut, für die tollen Ideen, die Unterstützung und die freundlichen Gespräche.

Negativ: Das Bistro wird als nicht ansprechend für eine längere Verweildauer bewertet. Der Service ist zu wenig flexibel, bspw. konnte ein Frühstück für 10 Gäste aus personellen Gründen nicht angeboten werden.

2 Was vermissen Sie im Sortiment?

Nichts: Das Sortiment ist umfangreich und ausgewogen. Spezielle Wünsche werden gut abgedeckt, falls nicht vorhanden können sie erfragt werden und sind meistens lieferbar.

Viel: Ein breiteres Grundsortiment, weniger Lücken im Standardsortiment, mehr Frische bei den einzelnen Produkten. Das gesamte Sortiment, die Aufteilung des Ladens, der Platz an der Kasse müssten überarbeitet werden.

Niedrigpreisige Produkte: Mehr Auswahl für den kleinen Geldbeutel (z.B. 'Jeden-Tag'-Produkte), mehr Sonderangebote und günstige Waren aus dem regionalen Bereich. Backwaren zum halben Preis vom Vortag.

Regionales Obst und Gemüse: Größeres und preisgünstigeres Obst- und Gemüseangebot. Bessere Qualität, mehr frische Waren, zuverlässigere Auswahl, deutsche Äpfel.

Bio Produkte: Frisches Bio-Obst und Gemüse der Saison, mehr Regionalität mit Herkunftsangabe, mehr vegetarische und vegane Produkte, Käse- und Wurstersatz, Tofu, Bio-Tiefkühlprodukte, glutenfreies Mehl. Mehr Produkte der Marken Demeter, Alnatura, Bio-Greno, Lavera, Söbbecke.

Wurst und Fleisch: Abwechslung in der Wurst- und Fleischabteilung, Geflügel- und Rinderaufschnitt, frisches Mett früh morgens und nachmittags.

Sonstige Produkte: Koffeinfreier Kaffee (Hag) für das Bistro, Tchibo Kaffee, 'Normale' Schokotafeln, größeres Wein- und Bierangebot, leichte Milchprodukte, Schnittkäse von der Käsetheke, Stremellachs, Bukokäse mit Frühlingszwiebel, nachmittags frische Brötchen.

3 Was erscheint Ihnen überflüssig?

Allgemein: Was mir überflüssig erscheint, mag für andere wichtig sein. Alles was wie Blei im Regal liegt und dann entsorgt wird. Da fällt mir nichts ein, das Sortiment ist gut und vielseitig.

Bio Produkte: Zu viele teure Bioprodukte. Milch, Butter, Obst und Gemüse in Bioqualität oder aus regionalem Handel ohne Herkunft, recht teuer und nicht frisch. Vegetarische und vegane Produktpalette. Wir sind ein Dorfladen, kein Reformhaus.

Stark verteuerte Luxusprodukte: GEPA FairTrade-Ware wie Schokolade, Gewürze, Kaffee, auch aus regionaler Rösterei, Seife, Naturkosmetik. Die teure Käse- und Fleischtheke (zu viel Auswahl), Alkohol, das Weinregal von Rothärmel, Blumen.

Konventionelle Produkte: zu viel Billigware wie die 'Jeden Tag'-Produkte. Zu viele Erfrischungsgetränke (5 Sorten Red Bull). Vorschlag: ein günstiges Produkt, ein teures Produkt – alles darüber hinaus ist überflüssig.

4 Haben Sie schon einmal Vorschläge gemacht?

Ja	Nein	keine Angabe
36%	49%	15%

Welche Reaktionen haben Sie erhalten?

Positiv:	50%	Negativ:	50%
----------	-----	----------	-----

5 Sind Sie mit den Öffnungszeiten zufrieden?

zu kurz	gut so	keine Aussage
10%	82%	8%

6 Sind Sie an einer Mitarbeit im Freundeskreis des DL interessiert?

ja	nein	keine Aussage
7%	71%	22%

Fazit:

Im Zeitraum von etwa zweieinhalb Wochen (bis 14. Oktober) sind 72 Bögen mit Antworten zurückgekommen. Wir werten dies als ein gutes Ergebnis, das für ein Interesse an der Entwicklung des Dorfladens Mariensee spricht.

Nimmt man bei der Frage nach der Wichtigkeit des Dorfladens die ersten beiden Abstufungen (wichtig, zweitrangig) so zeigt sich, dass die Bedeutung des Dorfladens Mariensee als Einkaufsquelle mit 89% eindeutig vor den Bereichen Bistro (63%) und Treffpunkt (65%) rangiert. Gleichzeitig werden diese von einer deutlichen Mehrheit aber gut angenommen und spielen eine wichtige Rolle im Dorfleben.

Die Antworten zu dem Sortiment zeigen eine hohe Vielfalt, teilweise widersprechen sie sich auch direkt. Es wird deutlich, dass verschiedene Käufergruppen und Kaufgewohnheiten bestehen. Sowohl hoch- wie niedrigpreisige Produkte haben ihre Abnehmer und tragen zum Erfolg des Dorfladens bei. Gleiches gilt für Bio-, FairTrade-, regionale oder konventionelle Produkte. Dabei handelt es sich nicht um Einzelmeinungen, sondern größere, relativ gleichstarke Gruppen.

Der Dorfladen spiegelt mit seinen Angeboten somit die Vielfalt der Menschen im Dorf wider. Das sollten wir beibehalten und im Rahmen der Möglichkeiten versuchen, den Bedürfnissen der unterschiedlichen Gruppen immer besser zu entsprechen. In diesem Sinne versuchen wir, möglichst viele Ihrer Vorschläge in unsere zukünftige Planung einzubeziehen, stoßen dabei aber an objektive Grenzen wie die relativ kleine Verkaufsfläche und große Mindestabnahmemengen bei bestimmten Produkten.

Renate Baulain – Nadja Bolte

Die Geschäftsführung des Dorfladens Mariensee UG (haftungsbeschränkt)

U. Baulain – W. Brauner – S. Diedrichs – E. Hinkes-Wollborn – I. Lichtenberg

Die Mitglieder des Beirates