




**Einheitliche Richtlinien im Rahmen der Beratung von
Nachbarschaftsläden (Dorfläden, Marktläden, Bürgerläden etc.),
empfohlen von bestehenden Dorfläden, Schule für Dorf- und
Landesentwicklung Thierhaupten und dem Dorfladen-Netzwerk.de**


Stand: 1. Oktober 2010

Inhalte:	Bemerkungen	Wettbewerber		
			Wettbewerber B	Wettbewerber C
<p>Grundsätzliches:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Im Preis wird eine maximale Investitionslinie incl. aller Nebenkosten wie z. B. Reisekosten (maximal 500 bis 700 Euro für das gesamte Projekt) benannt. Sogenannte „Nebenhaushalte“ wie Reisekosten, Spesen etc. sind dadurch nicht möglich. 		ja		
<ul style="list-style-type: none"> • Als Basis werden Zeitangaben für die zu leistenden Arbeiten angegeben. 		ja		
<ul style="list-style-type: none"> • Es wird eine vollständige und tiefgründige Begleitung des Vorhabens bis zum Soll-Ist-Vergleich mit angeboten. 		ja		
<ul style="list-style-type: none"> • Die Tätigkeiten konzentrieren sich grundsätzlich auf die Umsetzungsbegleitung (70 % der Tätigkeiten wie z. B. Begleitung des Arbeitskreises bei der Erstellung von Satzungen, Vertragswerken, Verhandlungsgesprächen bei den Lieferanten etc.) und nicht auf die konzeptionelle Bearbeitung. 		ja		
<ul style="list-style-type: none"> • Der Auftraggeber erhält stets die Möglichkeit, nach überschaubaren Bearbeitungsschritten neu an den Auftragnehmer zu vergeben. 		ja		
<ul style="list-style-type: none"> • Der Berater kann tiefgreifende Kenntnisse im Bereich des Kleinflächenmanagements (Dorfläden) nachweisen. Dabei sollten mindestens 20 Referenzprojekte benannt werden. Bei der Ermittlung des Rohertrages kann der Berater mindestens 5 Untergruppen darstellen. 		ja		




Inhalte/Prozess:	Bemerkungen	Wettbewerber		
			Wettbewerber B	Wettbewerber C
Chancen-Risikenanalyse (Standortbewertung; Machbarkeitsstudie)	<ul style="list-style-type: none"> • Konkrete Daten über den Standort (Standortparameter, Aufnahme der Wettbewerber und deren Bewertung, Kaufkraftkennziffer etc.) 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> • Rahmendaten über das Ladenlokal 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> • Investitions- und Finanzierungsplanung 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> • Plan-Ertragsvorschau für die ersten drei Wirtschaftsjahre 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> • Die Bewertung wird zunächst ohne Einsatz von Fördermitteln erarbeitet und als weiterführende Alternative werden die Fördermittelmöglichkeiten in Form einer Vergleichsrechnung mit erfasst. 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> • Der Berater stützt sich bei der Ermittlung der Personalkosten auf die MAI-Methode. • Der Berater verwendet die SWOT-Analyse 	ja		



Inhalte/Prozess:	Bemerkungen	Wettbewerber		
			Wettbewerber B	Wettbewerber C
Begleitender Prozess	<ul style="list-style-type: none"> Mögliche „Findungsworkshops“ dauern maximal 2 Sitzungen. Anschließend begibt sich der Berater mit den jeweiligen Arbeitskreisen sofort in die Umsetzungsphase. Die Investition sollte daher 1 T€ zuzüglich der Umsatzsteuer nicht überschreiten. 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> Klare und leicht nachvollziehbare Projektskizze wird vom Berater dem Arbeitskreis zur Verfügung gestellt. 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> Im Rahmen des Umsetzungsprozesses wird die Chancen-Risikoanalyse stets vom Berater aktualisiert. 	ja		
	<ul style="list-style-type: none"> Wesentliche Teile des Umsetzungsprozesses sind: <ul style="list-style-type: none"> Begleitung/Moderation der Gründungsveranstaltung, Detaillierte Sortimentsplanung (Umsatzanteile, Handelsspannerwartungen etc.) Begleitung bei Lieferantengesprächen, Begleitung bei der Ladenplanung Personaleinsatzplanung, Arbeitsplatzanweisungen, Checklisten im Bereich der HACCP Begleitung der Einarbeitung der Ladenleitung und der Mitarbeiterinnen, umfassen. 	ja		



Inhalte/Prozess:	Bemerkungen	Wettbewerber		
			Wettbewerber B	Wettbewerber C
	<ul style="list-style-type: none">Der Soll-Ist-Vergleich sollte 1 Monat bis 6 Monate nach der Eröffnung vom Berater durchgeführt werden.	ja		

NewWay

BWH Handelsberatung GmbH

Wolfgang Gröll
Buchhofstraße 3
82315 Starnberg-Percha
Tel: 08151-7467290
Handy: 0171-6847649
wimgroell@t-online.de