



## Einkaufen vor Ort Was einen Ort am Leben hält Nahversorgung - was die Kommunen erwarten und was sie erwartet

Mit dem Referenten, **Herrn Reimut Vogel**, Chefredakteur des Baden-Württemberg Magazin, PR-Abteilung Okle GmbH, Dozent FH und Uni. für Nahversorgung und Nahverkehr, hatten wir einen weiteren kompetenten Referenten, extra aus Stuttgart angereist, der die Zuhörer in fesselnder Art und Weise in das Thema einführte.

Nicht nur die Frage, wie kann eine Nahversorgung für die Einwohner einer kleinen Kommune gesichert werden, wurde durch verschiedene Ideen und Beispiele belegt, Herr Vogel ging auch auf die Entwicklung der Altersstruktur bzw. auf die Demographische Entwicklung der Bevölkerung ein und welche Konsequenzen daraus für Kommunen entstehen.



Was kann Ortschaften am Leben erhalten und was muß eine Gemeindeverwaltung schaffen, um den Bürgern gerecht zu werden. Alle diese Fragen wurden mit Gesetzestexten und persönlichen Erfahrungen beantwortet und es wurde doch jedem Zuhörer klar, dass auch der Verbraucher gewisse Verpflichtungen hat, örtliche Angebote zu nutzen, um diese Art der Nahversorgung am Leben zu erhalten. Es ist nicht immer wirtschaftlich, in einen Discounter zu fahren, auch wenn dieser am Arbeitsweg liegt, selbst bei einem Mehrfamilienhaushalt rechnet sich der Einkauf nicht immer. Auch sollte einmal beachtet werden, bei wem unsere Kinder das „Einkaufen“ lernen, im kilometerentfernten, unpersönlichen Großmarkt, oder im nahegelegenen, bekannten Laden um die Ecke.

Herr Vogel beschäftigt sich seit vielen Jahren mit diesen Themen und schult dabei nicht nur Vertreter von Kommunen, er wird auch von den höchsten Landesvertretern dazu konsultiert, da seine Kontakte bis in die kleinsten Ortschaften reichen und er genau weiß, wovon er spricht und die Sorgen und Wünsche der Bevölkerung in den kleinen Kommunen genau kennt.



Der Mensch erwacht allmählich, er wandelt sich, wird nachdenklicher und kümmert sich zunehmend um Nachhaltigkeit. Ob in Fragen der Gesundheit und dem Konsum von besserer Qualität an Lebensmitteln, der niedrige Preis ist lange nicht mehr ausschlaggebend für den Einkauf. Qualität und Beratung setzen sich wieder durch und genau dies ist die Chance für den Laden um die Ecke, für den Nahversorger, durch seine Kompetenz an Beratung und Produktkenntnis, den Kunden wieder zu gewinnen. Wichtig ist es aber auch, dass der Anbieter weiß, was seine Kunden an ihm schätzen und er sich auf die Bedürfnisse seiner Kunden einstellt.

Auf unseren Internetseiten [www.gewerbeverein-owingen.de](http://www.gewerbeverein-owingen.de) können weitere interessante Informationen dazu heruntergeladen werden. Auch sind Verlinkungen zu Wirtschaftsmagazinen geschaltet, die über diese und ähnliche Themen berichten.