



Regio – Läden, Stand April 2022 oder: nicht immer geht's nur vorwärts...

derzeit betreiben wir 5 Regio-Läden, in voller Überzeugung einen wichtigen Beitrag zur wohnortnahen Versorgung mit einem regionalen und biologischen Vollsortiment, Schwerpunkt Frische, zu leisten. Leider stärkt uns der wirtschaftliche Erfolg nicht auf diesem Weg, im Gegenteil, wir sind gezwungen Schritte zurückzugehen, den Schaden zu begrenzen. Ein für uns, vorallem für mich, sehr wichtiges, zentrales Projekt: die Versorgung mit „guten **Lebensmitteln**“ kann ich trotz erheblichen finanziellen Investitionen, dem Einsatz langjähriger Erfahrung und persönlichen Kontakten, sowie der (gesamtbetrieblich gesehen sehr fragwürdigen) Bindung überdurchschnittlicher personeller Ressourcen, nicht durchsetzen. Tut weh!

**Zum 1. Mai 2022 machen wir den ersten Laden wieder zu: „Regio-Laden Mähringer Weg 66“.
Alle anderen Läden / Einzelhandels-Aktivitäten stehen unter kritischer „Beobachtung“.**

Wo sehen wir das Problem?

Ganz einfach beim Umsatz. Jeder Laden braucht einen Mindestumsatz und eine Mindest-Ertrags-Spanne um wirtschaftlich überleben zu können, um „mindestens“ seine mit dem Tagesgeschäft zusammenhängenden Kosten decken zu können.. Davon sind wir weit entfernt.

Was können wir tun? Sagen Sie's uns! So die üblichen Ideen wie Kosten reduzieren, Öffnungszeiten optimieren, Spanne anheben, Werbung etc. haben wir durch, bzw. glauben nicht, -haben erfahren, dass es nicht zum Erfolg führt. Übrigens mehr Frische, mehr Bio, weniger Bio, mehr Regio etc haben wir alles auch schon probiert...

Was können Sie tun? Ganz einfach einkaufen kommen! Frische Ware muss sich umschlagen, -nur dann ist sie immer frisch. Abgelaufene Ware kauft keiner, -davor ist sie aber die ganze Laufzeit über zu Ihrer Verfügung! Vergeblich offensichtlich. Wir sind für Sie da, seien Sie auch für uns da, durchaus zu Ihrem eigenen Vorteil! Wenn Alle die das gut finden was wir machen, und wie wir's machen, dann auch tatsächlich zum Einkauf kämen, hätten wir keine Probleme. Es reicht halt nicht lauthals zu bedauern dass, jetzt wieder ein Nahversorger verschwindet, - und man die morgentliche Brezel, oder den „vergessenen“ Butter jetzt im weiter entfernten Einkaufszentrum holen muss. Das Statement „wir kaufen immer bei Euch ein“ ehrt/freut uns, aber wo sind die entsprechenden Umsätze? Wann waren sie das letzte Mal da? Was/wieviel haben Sie eingekauft? Und wo, und wieviel, haben Sie zwischenzeitlich anderweitig eingekauft? Das ist kein Vorwurf, noch nicht mal Kritik, - einfach Tatsachenbeschreibung. Die Analyse des Problems, des Dilemmas, unseres und eben auch Eures, liebe Kunden.

Wie löst sich das Problem? Ich weiss es nicht!

Ich weiss vor allem nicht was wir tun können/sollen, wirtschaftlich vertretbar, tun können.

Sie sehen mich, ganz entgegen meiner Art, ratlos. Diese heutige Momentaufnahme soll dazu dienen, einerseits zu erklären warum wir den einen (viele sagen unseren schönsten) Laden schliessen müssen, und vielleicht auch, um ein bischen konsequentes Nachdenken zu erreichen.

Ulm, Sonntag den 24.April 2022, Peter Schaupp