



# 36 Betriebe, ein Dorfladen

Wie gut eine FoodCoop funktionieren kann, zeigt das Beispiel Dorfladen Roitham. Dafür erhielt dieser den Sonderpreis beim Wettbewerb „Hofladen des Jahres 2021“.

Insgesamt 36 Betriebe haben sich in der Ortschaft Roitham am Traunfall (OÖ) zusammengeschlossen, um ihre Produkte in einem gemeinsamen Dorfladen zu verkaufen. Das Produktsortiment ist riesig. Je nach Saison bietet der kleine Laden 650 bis 750 unterschiedliche Produkte an. „Der Großteil sind bäuerliche Lebensmittel. Wir haben aber auch handwerkliche Produkte und Kosmetika im Sortiment“, erklärt Andrea Pülzl, Bäuerin und Obfrau des Vereins Dorfladen Roitham.

## KLEINE BETRIEBE PROFITIEREN

Vom Konzept profitieren vor allem Betriebe, die wenige Produkte erzeugen und selbst keinen Hofladen haben. Auch der gemeinsame Auftritt stärkt die bäuerlichen Betriebe. „Ein zusätzlicher Vorteil ist, dass jeder eine eigene Homepage über uns hat“, hebt Pülzl hervor. Dort können die Landwirte immer die aktuellen Infos eintragen. Außerdem können diese im Onlineshop Lieferpausen, Verfügbarkeiten usw. bekannt geben. „Das erleichtert vieles für die Landwirte“, betont Pülzl.

Den Verein hat sie vor zwei Jahren mit anderen Landwirten gegründet. „Die Nachfrage nach regionalen Produkten ist stets gestiegen. Auf dem Bauernmarkt, der ein Mal im Monat stattfindet, konnte aber nur eine begrenzte Zahl an Herstellern bäuerliche Erzeugnisse verkaufen. Daher überlegten wir uns, die FoodCoop zu gründen“, erzählt sie weiter.

Die Idee war es, viele Produkte von vielen Herstellern online anzubieten, die die Kunden dann in einem Dorfladen abholen können. Das Geschäft errichtete der Verein schließlich in einem leer stehenden Gebäudeteil in Roitham.

Jeden Freitag können sich die Konsumenten dort ihre vorbestellten Pro-

- 1) Andrea Pülzl und Harald Pichlmann haben mit weiteren Landwirten 2019 den Verein Dorfladen Roitham gegründet.
- 2) Steht die Fahne vor der Tür, ist der Dorfladen geöffnet.
- 3) Im Sofortkaufregal können die Kunden nach Lust und Laune zugreifen.
- 4) Die vorbestellten Produkte werden in Kisten für die Kunden vorbereitet und können am Freitag abgeholt werden.
- 5) Ein großer Kühlschrank hält Milchprodukte kühl.



## SCHNELL GELESEN

**Eine FoodCoop** sorgt in Roitham dafür, dass Konsumenten bäuerliche Produkte aus der Region kaufen können.

**Die Kunden** müssen die Produkte vorbestellen und können diese immer freitags im Dorfladen abholen.

**Insgesamt bietet die FoodCoop** bis zu 750 Produkte an, die von 36 Betrieben erzeugt werden.

**Planungssicherheit** und ein gemeinsamer Onlineauftritt sind Vorteile für Bauern.

dukte abholen. „Bis Dienstag um Mitternacht haben die Kunden Zeit, um die Produkte zu bestellen. So haben die Bauern genug Vorlauf, um alles frisch und in ausreichender Menge zuzubereiten“, betont Pülzl. Durch die Vorbestellung besteht auch keine Gefahr, dass ein Produkt ausverkauft ist oder die Bauern zu viel produzieren.

## MIT WERTKARTENSYSTEM

Die Konsumenten bezahlen als Mitglieder im Verein einen Jahresbeitrag von 12 €. Mindestens 50 € müssen sie schließlich auf ihr Mitgliedskonto auf-



2



3



4



Fotos: Kraml (3), Dorf Laden (2)  
5

laden. Von diesem Guthaben werden automatisch die Bestellungen beglichen. Derzeit hat der Verein 350 Mitglieder. Pülzl erklärt, dass es zwischen 50 und 60 Bestellungen pro Woche gibt. In der kühleren Jahreszeit sind es meist mehr.

Die Hersteller teilen sich die Shopdienste an den Abholtagen auf. Dadurch verteilt sich die Arbeit und die Bauern müssen anders als am Bauernmarkt nicht anwesend sein. Dennoch besteht laufend Kundenkontakt.

Die Abholtage nutzen viele Bauern auch für Produktverkostungen. „Man merkt dann deutlich, dass diese Pro-

dukte beim nächsten Mal verstärkt bestellt werden“, erzählt Pülzl. Außerdem hat der Laden auch ein Sofortkaufregal. Dort sind länger haltbare Produkte wie Säfte, Nudeln oder Kosmetika zu finden. Auch Geschenke können hier spontan eingekauft werden.

Das Konzept der FoodCoop bezeichnet Pülzl als sehr erfolgreich: „Wir sind ein 2000-Einwohner-Dorf. Unsere Kunden kommen von weit her, um sich die guten Produkte unserer Bauern zu holen. Das zeigt, wie gefragt regionale Lebensmittel sind.“

@ beate.kraml@topagrar.at