

---

# *Handlungsleitfaden*

**Zur Durchführung des Markttreffs Bromskirchen-Somplar**



## VORBEMERKUNG

Das Projekt „Markttreff Somplar“ wurde in seinen Grundzügen als zentrales Projekt im Rahmen der Erarbeitung des Dorferwicklungskonzeptes für den Ort Somplar in Zusammenarbeit mit den Bewohnern des Dorfes entwickelt. Mit dem Projekt werden drei ineinandergreifende Hauptziele verfolgt.

- Ziel 1 ist die **Verbesserung der Situation der Grundversorgung im Ort** in einer Art und Weise, die der relativ geringen Anzahl der potenziellen Kunden entspricht und dennoch Nachhaltigkeit gewährleistet.
- Ziel 2 ist die **aktive, selbstverantwortliche Einbindung der Bewohner** in die zukünftige Organisation ihrer eigenen Grundversorgung.
- Ziel 3 ist die **Umnutzung eines alten Fachwerkhouses** mit umgebenden Freiflächen zu einer sinnvollen, der Zukunft des Dorfes dienlichen Nutzung. Hierüber soll ein Impuls gegeben werden, der Besitzern alter Wohngebäude im Ort demonstriert, wie alte Bausubstanz ansprechend saniert und genutzt werden kann.

Aufbauend auf den Ergebnissen des Dorferwicklungskonzeptes wurde der hier vorliegende Leitfaden gemeinsam mit allen potenziell am Projekt beteiligten Personen (Dorfbewohner, Gemeindeverwaltung, Warenanbieter, Fachplaner, Fachdienste des Landkreises) entwickelt und abgestimmt. Im Rahmen des Gesamtprojektes wurden drei Arbeitsgruppen gebildet, die sich in enger Abstimmung jeweils mit Teilprojekten (Gebäude, Freiflächen, Organisation) beschäftigt haben. Im Zentrum bei der Erstellung des Leitfadens stand die Arbeitsgruppe, die sich mit der Organisation und Durchführung des Markttreffs auseinandergesetzt hat.

## AUFBAU DES LEITFADENS

Der Leitfaden besteht aus zwei Teilen.

Im ersten Teil werden die Ergebnisse der erforderlichen Klärungs- und Recherchetätigkeiten dargestellt sowie die grundsätzlichen Fragen zur Durchführung des Markttreffs beantwortet.

Teil 2 ist die komprimierte, anwenderfreundliche Umsetzung der Ergebnisse aus Teil 1 in Form einer überschaubaren, leicht abzuarbeitenden Checkliste, die den jeweils für die Durchführung des Marktes verantwortlichen Personen als Arbeitsanleitung ausgehändigt wird.

Der Leitfaden (insbesondere die Checkliste, Teil 2) versteht sich nicht als statisches Gebilde, sondern sollte regelmäßig auf Basis der im Laufe der Zeit gesammelten Erfahrungen und Feedbackergebnisse fortgeschrieben und angepasst werden. Hierzu wird neben der gedruckten Version auch eine digitale Version mit offenen (änderbaren) Dateien der Druckfassung beigelegt.

## Teil 1

### 1. ERWEITERTE BESTANDSAUFNAHME / GRUNDLAGEN

Als erster Schritt der Studie wurden nochmals die Versorgungsmöglichkeiten und der Versorgungsbedarf bzw. die Versorgungswünsche der Bewohner auf Basis der Aussagen der GIA sowie des DEK durch gezielte Bürgerbefragungen und Workshops, aufbauend auf dem im DEK beschriebenen Versorgungskonzept, verifiziert und anschließend definiert.

Die Grundidee des Versorgungskonzeptes stellt sich folgendermaßen dar:

*Bündelung und Ergänzung der bereits im Ort oder im Umfeld tätigen Verkaufsfahrzeuge und dem Dorfladen Bromskirchen zu einem kleinen Wochenmarkt, der regelmäßig ein einfaches, aber komplettes Vollsortiment bietet. Dazu wird das Gebäude am Kamp inklusive der umgebenden Freiflächen und dem Spielplatz entsprechend hergerichtet. Erhöhung der Attraktivität des Marktes durch ein von örtlichen Akteuren organisiertes Begleitprogramm.*

Im Rahmen der Bestandserhebung und der SWOT-Analyse während der Aufstellung des DEK wurden die folgenden Aussagen getroffen:

- „...Die Grundversorgung mit Waren des täglichen Bedarfs ist in Somplar nur zu einem geringen Teil sichergestellt. Die ortsansässige Bäckerei verkauft neben Backwaren einige Lebensmittel des täglichen Bedarfs. Die Öffnungszeiten sind jedoch stark eingeschränkt: nur vormittags bis 10.00 Uhr. Weitere Versorgungsmöglichkeiten befinden sich im Hauptort Bromskirchen: Ein Dorfladen für Lebensmittel und Getränke, Bäcker, Metzger und ein Schlemmermarkt. Die nächstgelegenen Supermärkte gibt es in Hallenberg (NRW, ca.5 km) und Frankenberg (ca. 12 km). ...“
- „...Ein weiterer negativer Aspekt sind die fehlenden, in den letzten Jahren sukzessive verschwundenen Einrichtungen zur Grundversorgung vor Ort, dies wurde besonders von den Senioren und jüngeren Jugendlichen (also beides nicht oder wenig mobile Menschen) bemängelt. Eine große Chance wird für den Bereich Grundversorgung unter anderem über die in der kommunalen Strategie beschriebene angestrebte Zusammenarbeit der beiden Ortsteile Bromskirchens gesehen...“

In den weitergehenden Gesprächen mit Dorfbewohnern und den Mitgliedern der AG wurde schnell klar, dass einerseits die Einwohnerzahl des Dorfes mit 359 Einwohnern deutlich zu gering ist, um einen regelmäßig betriebenen Dorfladen wirtschaftlich betreiben zu können. Andererseits ist davon auszugehen, dass sich – wie aus vergleichbaren Projekten bekannt – das Einkaufsverhalten der mobilen Bewohner zumindest kurzfristig nicht grundlegend ändern wird. Es werden nach wie vor Großeinkäufe (Wocheneinkauf) in den Supermärkten der Umgebung getätigt und nur „Zukäufe“, „vergessene Waren“ oder aber Besonderheiten, wie z.B. hausgemachte Wurst- und Käsespezialitäten, Kunsthandwerk, Geschenkartikel, Blumen oder ähnliche Dinge vor Ort im Dorfladen gekauft. An erster Stelle steht für die Gruppe der „mobilen“ Bewohner ein großes Sortiment mit möglichst geringen Preisen.

Vor dem Hintergrund des deutlich steigenden Altersdurchschnitts in Somplar und dem bereits jetzt schon geäußerten Wunsch der weniger mobilen Bewohner (ältere Menschen, Kinder und Jugendliche) nach einer Verbesserung der Grundversorgungssituation vor Ort, stellt sich die Situation differenzierter

dar. In diesen Gruppen steht aufgrund der geringen Mobilität die grundsätzliche Erreichbarkeit der Waren im Fokus. Durch die Möglichkeit, sich im Ort selbst zu versorgen, wird zudem ein Stück Eigenständigkeit erhalten, da man nicht darauf angewiesen ist, zum Einkaufen gefahren zu werden oder sich Waren mitbringen zu lassen. Sortimentsgröße und Preise spielen dabei nicht die zentrale Rolle. Bezüglich der Ansprüche hinsichtlich der Sortimentsgröße bzw. der Auswahlvielfalt innerhalb der jeweiligen Warengruppen hat sich diese Gruppe als wesentlich „anspruchloser“ und flexibler dargestellt. Begünstigend – und auch als Argument vorgebracht – kommt die Tatsache hinzu, dass die in der Regel etwas erhöhten Preise der Waren durch den Wegfall der Fahrtkosten kompensiert werden.

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie „Markttreff“ wurde das Konzept in einer stichprobenartigen Umfrage rund 30 Haushalten Somplars vorgestellt, um zu testen, inwieweit das Konzept Anklang in der Somplarer Bevölkerung findet. Hier wurde abgefragt, ob die Bevölkerung den Markttreff besuchen würde, ob ihnen Sortimentsergänzungen einfallen und sie bereit wären, an der Organisation des wöchentlich veranstalteten Markttrefftages mitzuhelfen.

Die Auswertung der 31 Befragten (vgl. Abb. 1) zeigt, dass das Markttreffkonzept mit 96% überwiegend positiv aufgenommen wird und sich viele Bewohner Somplars vorstellen können, den Markttreff für ihre Einkäufe – zumindest gelegentlich – zu nutzen.



Abb. 1: Nutzung des Markttreffs (Frage 1)

Die Anregungen der Befragten, bezüglich des Sortiments des Markttreffs (vgl. Tab. 1) sollten ernsthaft berücksichtigt, jedoch erst nach der Etablierung des Marktes angegangen werden. Hier wird sich zeigen, welche Vorschläge umgesetzt werden können.

Sortimentsergänzung	Anzahl der Nennungen
Dekorationsartikel	1
Hausmacherwurst	1
Angebot zunächst abwarten	4
Wollwaren	1
Gestecke und Schnittblumen	1
Handgemachte Butter	1
Bekleidung für alltäglichen Bedarf	1
Geschenkartikel	1

Tab 1: Vorschläge Sortimentsergänzung (Frage 2)

Viele befragte Somplarer Bürger zeigten sich darüber hinaus an der aktiven organisatorischen Mitarbeit des wöchentlichen Markttreffs interessiert. Eine Liste derjenigen, sich hierzu bereit erklärt haben, findet sich im Anhang.

Auf Basis der hier dargestellten grundlegenden Aussagen werden im folgenden Kapitel alle Rahmenbedingungen definiert, die für eine erfolgreiche Durchführung des Markttreff-Konzeptes eingehalten werden sollten.

## 2. RAHMENBEDINGUNGEN ZUR DURCHFÜHRUNG

Die AG Markttreff hat gemeinsam mit einigen Anbietern, den Dorfbewohnern, dem Dorfladen Bromskirchen und der Gemeindeverwaltung die folgenden Rahmenbedingungen benannt und definiert:

### 2.1 GRUNDSÄTZLICHES

Neben den in den Kapiteln 2.2 bis 2.8 dargestellten speziellen Rahmenbedingungen werden hier die elementaren Voraussetzungen definiert, deren Einhaltung an oberster Stelle steht, da sonst die dauerhafte Akzeptanz des Marktes durch die Dorfbewohner gefährdet ist.

- Der Markt muss, für die Kunden verlässlich, **regelmäßig am gleichen Termin stattfinden**
- Die Anbieter bzw. die **entsprechenden Warengruppen müssen auf dem Markt vertreten sein** (auch hier: Verlässlichkeit für die Kunden)
- Im Gebäude „Am Kamp“ werden von den Organisatoren frostfreie abschließbare **Lagermöglichkeiten** in begrenztem Umfang angeboten, zusätzlich werden die Spülküche, die Toiletten sowie die Versammlungsräume und Wasser und Strom zur Verfügung gestellt
- Die **Entscheidung über neue bzw. zusätzliche Anbieter** obliegt der Gruppierung, die aktuell die Organisation inne hat

### 2.2 SORTIMENT

Vor dem Hintergrund der dargestellten Voraussetzungen sollte das Sortiment folgende Bedingungen erfüllen:

**Für die Warengruppen 1 bis 4 gilt: Es muss mindestens ein Grundsortiment vorhanden sein!**

Gruppe 1 Frischwaren	Gruppe 2 Lagerfähige /trockene Waren	Gruppe 3 Drogerieartikel	Gruppe 4 Getränke
- Fleisch und Wurstwaren - Fisch - Milch- und Käseprodukte - Eier - Backwaren - Obst und Gemüse	- Nudeln, Reis, etc. - Konserven - Süßigkeiten/ Snacks	- Körperpflege/ Hygieneartikel - Putzmittel/ Haushaltschemikalien	- Softdrinks/ Säfte/ Wasser/ Bier/ etc.
Gruppe 5 Blumen/Geschenkartikel	Gruppe 6 Sonstiges	Gruppe 7 Regionale Spezialitäten	
- Blumen (nicht unbedingt: Schnittblumen) - Geschenkartikel (auch Karten für Geburtstage, Todesfälle, etc.)	- Zeitschriften - Bürobedarf - Bekleidung	- Besondere Käse- und Wurstspezialitäten - Honig aus eigener Herstellung - Kunsthandwerk	

## 2.3 ANBIETER

Nachdem die Zusammenstellung des erforderlichen Sortiments erfolgte, wurde nach Anbietern recherchiert, die die entsprechenden Waren unter den gegebenen Voraussetzungen anbieten können. Hierzu wurde zunächst eine Liste möglicher Anbieter zusammengestellt. Im zweiten Schritt wurden Gespräche mit diesen Anbietern geführt, in denen geklärt wurde, ob sie unter den gegebenen Umständen an dem Markttreff teilnehmen würden. Um die Teilnahme zu dokumentieren, wurden Interessenbekundungen von den Anbietern unterzeichnet. Auf diese Weise konnte eine Gruppe von Anbietern zusammengestellt werden, die nahezu das komplette Sortiment abdecken. Im Rahmen der Erarbeitung des Handlungsleitfadens kamen weitere Anfragen von Anbietern, so dass man davon ausgehen kann, dass auch für die Zukunft eine genügend große Zahl an Anbietern zur Verfügung stehen wird.

Folgende Anbieter wurden für die jeweiligen Warengruppen gewonnen:

Wurst- u. Fleischwaren	Metzgerei Bätzel Hallenberger Str. 12 57319 Bad Berleburg Tel.: 02750/378 Fax: 02750/978044
Milch- und Käseprodukte/Eier	Molkerei Sachsenberg (ggf. auch über Bäckerei Müller) Orker Str. 19 35104 Lichtenfels-Sachsenberg Tel.: 06454/227 Email: k.j.ochse@molkerei-sachsenberg.de
Backwaren	Bäckerei Müller Am Kamp 17 59969 Bromskirchen Tel.: 02984/8216 Email: mail@landbaeckerei-mueller.de
Obst und Gemüse/Blumen	Fam. Riedesel Hauptstraße 4 59969 Bromskirchen Tel.: 02984/425
Waren der Gruppen 2,3 ,4 (außer Blumen) und 6	Dorfladen Bromskirchen Unterm Stein 2 59969 Bromskirchen Tel.: 02984 934918
Waren der Gruppe 7	Je nach Anfrage -regionale Anbieter/Direktvermarkter Kontakt über: Landkreis Waldeck Frankenberg Amt für den ländlichen Raum (Frau Loth) Auf Lülingskreuz 60 34497 Korbach Tel: 05631/954840

## 2.4 ÖFFNUNGSZEITEN UND TERMIN DES MARKTTAGES

Die Öffnungszeiten mussten so gewählt werden, dass einerseits eine möglichst große Zahl an Anbietern an diesem Tag teilnehmen kann, andererseits aber auch die Dorfbewohner den Markt nutzen können. So wurde von der Arbeitsgruppe zunächst ein Termin innerhalb der Woche nach den regulären Arbeitszeiten vorgesehen. Nach den Gesprächen mit den Anbietern stellte sich aber heraus, dass der **Samstagvormittag** der Termin ist, der beide Bedingungen ideal erfüllt. Als Öffnungszeit bzw. Kernzeit, in der die Verkaufswagen auf jeden Fall anwesend sein sollen, wurde zunächst die Zeit von **10 bis 13 Uhr** vereinbart.

## 2.5 RAUMPROGRAMM / PLATZBEDARF / NOTWENDIGE VERSORGENGS-EINRICHTUNGEN

Das Raumprogramm bzw. der Platzbedarf und die notwendigen Versorgungseinrichtungen gliedern sich in vier Teilbereiche:

Allgemeines: In dem Gebäude werden Toiletten eingebaut, die allgemein zugänglich sind. Für die Zeit des Marktes sollen diese als Personaltoilette fungieren. Nach vorheriger Reinigung wären die Anlagen sodann, um den Richtlinien der Lebensmittelhygieneverordnung (LMHV) zu entsprechen, für die Zeit des Marktes nur für die Händler verfügbar. Für die Verkäufer stehen eine kleine Spülküche und einfache Lagermöglichkeiten im Keller zur Verfügung.

### 1. Verkaufswagen

Nach Aussage der Verkaufswagenbetreiber sind diese im Wesentlichen autark, benötigt wird lediglich genügend ebene Stellfläche. Bei einigen ist ein Stromanschluss erforderlich. Dies wurde bei der Planung der Außenanlage berücksichtigt, hier sind bis zu 10 Stellplätze und 6 Außensteckdosen mit ausreichender Absicherung vorhanden.

### 2. Verkaufsstände

Verkaufsstände (sofern nicht überdacht) können im Scheunenbereich des Hauses untergebracht werden. Strom für Beleuchtung und ggf. Kühlung ist vorhanden. Es ist geplant, im Zuge der Maßnahme eine Kühltheke anzuschaffen, die von den Anbietern genutzt werden kann, jedoch ist hier vor der Anschaffung noch Klärung bezüglich der LMHV notwendig.

### 3. Kunden/Besucher

Um für die Kunden bzw. Besucher des Marktreffs den Aufenthalt so angenehm wie möglich zu gestalten, werden im Innen- und Außenbereich entsprechende Flächen für Sitzgelegenheiten mit einfacher Bestuhlung vorgehalten. Zudem steht der Spielplatz als zusätzliche Attraktion für Kinder zur Verfügung.

### 4. Durchführung des Begleitprogramms

Zur Durchführung des Begleitprogramms stehen im Außen- und Innenbereich Flächen zur Verfügung (kleiner Grillplatz an der Giebelseite, kleiner Raum neben der Scheune im Gebäude, kleiner Raum im ersten Stock).

## 2.6 BEGLEITPROGRAMM

Ein von der Dorfbevölkerung, den Vereinen oder anderen Organisationen durchgeführtes Begleitprogramm wurde als sehr wichtig angesehen, um dem Markttreff zusätzliche Attraktivität (für die Dorfbewohner, aber vor allem auch für Besucher aus den umliegenden Orten oder Touristen), zu verleihen. Die Organisation des Begleitprogramms obliegt der jeweils für den Markttreff verantwortlichen Gruppe und kann von dieser verbindlich auf andere übertragen werden. Wichtig ist hierbei, dass der Aufwand angemessen (also nicht zu hoch!) sein muss, um das Begleitprogramm nicht durch Überforderung der Akteure zu gefährden. Zudem sollen hier keine Konkurrenzsituationen zu den Anbietern entstehen. Erklärt sich ein Anbieter bereit, einen Programmpunkt zu organisieren, so sollte dem stattgegeben werden (z.B. Verköstigungsaktionen). Die AG Markttreff hat hierzu zahlreiche Vorschläge unterbreitet, z.B.:

- Grillen
- Ofenkuchen backen
- Auftritte örtlicher Musikgruppen
- Schlagwort: „heute bleibt die Küche kalt, wir essen auf dem Markttreff“ mit einfachen Gerichten, die z.B. durch die örtliche Gastronomie zubereitet und verkauft werden
- Spielangebote für Kinder und Erwachsene
- Informationsveranstaltung zu unterschiedlichen Themen
- Veranstaltungen oder Vorführung der örtlichen Vereine
- Bestellung eines Eis- oder Pizzamobils
- Verköstigungsaktionen jeglicher Art
- improvisierte Kochkurse mit anschließendem gemeinsamem Essen vor Ort mit auf dem Markt gekauften Produkten
- Spargel-, Kartoffel- oder Apfelschälwettbewerbe mit anschließender Zubereitung und Verzehr
- Schätzwettbewerbe, beispielweise die Anzahl oder das Gewicht von Kartoffeln schätzen. Kleine Sachpreise können z.B. durch die Anbieter gesponsert werden.

## 2.7 WERBUNG

Um den Markttreff nachhaltig im Ort und über Somplar hinaus bekannt zu machen und zu etablieren, muss eine dauerhafte Bewerbung im Dorf und außerhalb erfolgen.

Ein zentraler Punkt für die interne Akzeptanz ist die Erzielung einer möglichst hohen Identifikation der Bewohner mit „ihrem“ Markttreff. Hierzu wurden und werden im Rahmen der Erarbeitung des Leitfadens verschiedene Aktionen durchgeführt, die in unterschiedlicher Form auch regelmäßig während des laufenden Betriebes stattfinden sollten.

Grundsätzlich werden dazu zwei Ansätze verfolgt, einmal die „normale“ Werbung über verschiedene Medien und zusätzlich die „Mund-zu-Mund-Propaganda“ über persönliche Ansprache. Hier haben bereits Aktionen stattgefunden bzw. sind geplant:

1. Durchführung eines **Dorffestes**, bei dem in lockerer Atmosphäre der Markttreff vorgestellt und „im Kleinen“ im DGH durchgeführt wurde. Hier konnten erste Anbieter bereits Waren zum Verkauf anbieten. So bestand die Möglichkeit für die Bewohner, sich über die Anbieter und die jeweiligen Sortimente zu informieren und nebenbei auch schon einzukaufen.

2. Durchführung einer **Fragebogenaktion**, bei der zum einen getestet wurde, inwieweit die Markttreffidee bei den Somplarer Bürgern Anklang findet und zum anderen das Ziel hatte, den Bürgern zu demonstrieren, dass sie ihre Ideen und ihre Arbeitskraft einbringen können. Zentraler Punkt war dabei die persönliche Ansprache.

Auch im späteren Betrieb des Marktes sollten regelmäßige Feedbackabfragen durchgeführt werden.

3. Da die umfangreichen Baumaßnahmen am Gebäude die Einführung des Markttreffs zur Zeit nicht zulassen, wurde ein behelfsmäßiger, dem Gebäude gegenüberliegender Getränkemarkt eingerichtet. Dieser **Verkaufswagen** hat an 2 Tagen in der Woche für 1 bis 2 Stunden geöffnet und soll bis zur Einführung des eigentlichen Markttreffs, diesen zumindest symbolisch darstellen und somit auch **als Werbeträger für den Markt** dienen.

4. In der AG Markttreff wurde vereinbart, dass die Mitglieder dieser Gruppe das Thema Markttreff bei passenden Gelegenheiten (Dorffeste, private Feiern, Vereinssitzungen, etc.) im Dorf **positiv kommunizieren**, um weitere Dorfbewohner für das Projekt zu sensibilisieren.

Für den Bereich der Werbung nach außen wurde im Rahmen der Erarbeitung des Handlungsleitfadens ein gemeinsames Motto: „**Markttreff Somplar – Qualität und Frische aus der Region**“ entwickelt. Es sollen neutrale, beschriftbare oder beklebbare Plakate mit dem Motto, eventuell einem Logo und den Kontaktdaten der Betreiber entworfen und gedruckt werden. Diese Plakate werden an exponierten Stellen in Somplar und den umgebenden Dörfern regelmäßig aufgehängt.

Konkret sind folgende Aktionen geplant:

- Verteilen von Flugzetteln zur Ankündigung des jeweiligen Markttages an alle Haushalte im Dorf gemäß Checkliste
- Auslegen von Flugzetteln zur Ankündigung des jeweiligen Markttages im Dorfladen Bromskirchen, in Betrieben der Umgebung (hier auch ggf. Plakatierung) und in den Anbieterfahrzeugen
- Plakatieren an prominenten Stellen im Ort und den umgebenden Dörfern
- Presseberichte (Ansprechpartner siehe Checkliste) im Vorfeld, eventuell mit Vorstellung der Anbieter und Bericht über Begleitprogramm, immer mit Hinweis auf Termin Markttreff

## 2.8 DER ERSTE MARKTTREFF

Zur Erzielung einer möglichst hohen Akzeptanz in der Bevölkerung, ist eine erfolgreiche Durchführung des ersten Markttages zwingend erforderlich. Daher werden hier nochmals die Punkte benannt, die auf jeden Fall zum ersten Markttreff wichtig sind:

- frühzeitige Terminierung (mindestens 4 Wochen vorher muss der Termin stehen)
- Anbieter müssen feststehen und zugesagt haben, Sortiment muss vollständig sein
- Presseberichte im Vorfeld, mit Vorstellung der Idee, der Anbieter, etc.
- Beiprogramm muss stehen, sollte – da es die Eröffnungsfeier ist – etwas aufwändiger sein
- Eröffnungsfeier muss geplant und organisiert sein (Räumlichkeiten müssen fertiggestellt und eingeräumt sein, Rednerliste festlegen, Technik besorgen, Catering organisieren, Presse einladen)
- Einladung zur Eröffnung an politische Prominenz (Bromskirchen, Landkreis, evtl. WI-Bank und HA wegen Bedeutung des Projektes)
- Einladung im Dorf und Plakatierung in umgebenden Dörfern
- Nächster Termin muss angekündigt werden

## 3. ZUSTÄNDIGKEITEN UND BEFUGNISSE

Die Befugnisse über Entscheidungen bezüglich Änderungen der Rahmenbedingungen (Anbieterauswahl, Öffnungszeiten, Sortimentszusammenstellung, Begleitprogramm) obliegen der jeweils für den Markt verantwortlichen Gruppierung. Änderungen müssen im Einvernehmen mit der Gemeindeverwaltung Bromskirchen beschlossen werden und sich in einer geänderten Form des Leitfadens wiederfinden.

## 4. AUSBLICK

Um die Kooperation weiter zu untermauern wird angestrebt, zunächst mehr Bewohner aus Somplar als Mitglieder im Dorfladenverein Bromskirchen zu gewinnen. Hierzu könnte es sinnvoll sein, den Namen und den Zweck des Vereins auf die erweiterten Aufgaben in der Satzung zu beschließen. Im nächsten Schritt sollte zur wirtschaftlichen Absicherung intensiv über die Überführung des Vereins in eine Genossenschaft diskutiert werden. Als zusätzliches Angebot der Kooperation kann beispielsweise ein Lebensmittelbringdienst – mit der Möglichkeit die Waren per Internet zu bestellen – aufgebaut und organisiert werden.

Erstellt von:



Lichtenfels, im September 2011

## Teil 2 Checkliste

<b>Organisierender Verein:</b>	<u>Heimatverein Somplar</u>	<b>Zieldatum Markttreff:</b>	
	Notfall-Handy: <u>0160 96614695</u>		<u>Kann wegen der Bauarbeiten noch nicht festgelegt werden</u>
<b>Allgemeine Zuständigkeiten/Ansprechpartner:</b>			
Werbung/Öffentlichkeitsarbeit:	<u>Dieter Kemmler</u>	Kontakt:	<u>d.kemmler@kusch.de</u>
Kommunikation Anbieter:	<u>Holger Christ</u>	Kontakt:	<u>ov@somplar.de</u>
Organisation Beiprogramm:	<u>Peter Vaupel</u>	Kontakt:	<u>peter.vaupel@somplar.de</u>
Schlüsselgewalt/Vor-Ort-Ablauf:	<u>Holger Christ</u>	Kontakt:	<u>siehe oben</u>

Zeitplan	Aktion	Beschreibung	Kontaktdaten	Zuständig
Erledigt bis 2 Wochen vorher	Organisation Begleitprogramm	Heimatverein Somplar Aktion: _____  Feuerwehr Somplar Aktion: _____  Landfrauen Somplar Aktion: _____  Schachverein Somplar Aktion: _____	Peter Vaupel, Tel.: 02984 2016, peter.vaupel@somplar.de  Wulf-Dieter Bohland, 02984 8388, wdbohland@aol.com  Anke Schütz, 02984 2420, schuetzanke@aol.com  Eberhard Werp, 02984 8745, fewo-werp@gmx.de	
	Plakatvordruck	Ausfüllen, ausdrucken und verteilen/aufhängen <ul style="list-style-type: none"> <li>- Am Markttreff</li> <li>- Am Ständebaum</li> <li>- Im Schlädderich</li> <li>- An der Ruhrstraße</li> <li>- Rengershausen</li> <li>- Bromskirchen</li> <li>- Hallenberg</li> <li>- Braunshausen</li> </ul>		
	Handzettel	Ausfüllen, ausdrucken und auslegen <ul style="list-style-type: none"> <li>- Am aktuellen Markttreff</li> </ul>		
	Information Lokalpresse	Mitteilung für Veranstaltungskalender/-hinweis verfassen und an zuständige Ansprechpartner weiterleiten <ul style="list-style-type: none"> <li>- Frankenberger Zeitung</li> <li>- Frankenberger Allgemeine</li> <li>- Westfalenpost</li> <li>- Sauerland-Kurier</li> </ul>	Dr. Schilling, karl.schilling@wlz-fz.de Andreas Müller, mam@hna.de	



## ANHANG

Nr.	Name des/der Mithelfenden	Anschrift, Kontakt
1	Claus Bötzel	Wachholderweg 2 59969 Somplar 02984-31013
2	Holger u. Gerlinde Christ	Dorfstr. 26 59969 Somplar 02984-2271
3	Raimund u. Birgit Schmitz	Dorfstr. 14 59969 Somplar 02984-2772
4	Peter Vaupel	Ruhrstr. 22 59969 Somplar 02984-2016
5	Dieter Kemmler	Ruhrstr. 59969 Somplar 02984-1622
6	Wulf-Dieter Bohland	Im Schladderich 22 59969 Somplar 02984-8388
7	Manfred Pfeil	Dorfstr. 11 59969 Somplar 02984-8434
8	Tobias Vaupel	Ruhrstr. 22 59969 Somplar 02984-2016
9	Michael Finger	Dorfstr. 21 59969 Somplar 02984-929778
10	Stephan Klein	Dorfstr. 17 59969 Somplar 02984-919478
11	Andrea Deugel	Am Rück 14 59969 Somplar