

Dorfladen

An einen Haushalt.
Postentgelt bar bezahlt

Karrösten

Dorfgemeinschaft – Nachhaltige Entwicklungen – Soziale Kompetenz

Nikolausfeier im Dorfladen Karrösten

Ein Bericht von Singer Elfi



Sabine, Irma, Midl – treue Stammkunden



Elfriede haben die Kekse sicher gemundet



Imi gratuliert Barbara Weber

Am Samstag, dem 6.12.2003, herrschte im Dorfladen reges Treiben – es wurde Nikolo gefeiert. Zahlreiche Stammkunden nahmen daran teil und einige konnten sich über schöne Gewinne freuen.

Gemeinsam mit der Familie Trenkwalder hat die Arbeitsgruppe Dorfladen eine Nikolausfeier für die Kunden organisiert. Beim Stand für Glühwein, Bioapfelsaft und selbstgebackenen Keksen fanden sich die Kunden zu Gesprächen ein. Die aufgelegten Keksrezepte waren bei den Frauen ein vorrangiger Diskussionsinhalt.

Für die Arbeitsgruppe war es eine Möglichkeit, sich mit den Kunden über das Geschehen rund um den Dorfladen zu unterhalten, Ideen, Vorschläge und Feedbacks einzuholen.

Schriftliche Anregungen - dafür wurde im Dezember Newsletter geworben - konnten in einer Wunschbox deponiert werden. Unter den TeilnehmerInnen, die nicht nur Wünsche sondern auch sehr positive Rückmeldungen einbrachten, gab es 2 x 10 Liter Bioapfelsaft zu gewinnen.

Am Nikologewinnspiel mit der Frage – „Wie viele Stammkunden (91) gibt es im Dorfladen“ – beteiligten sich 64 Personen. Die anschließende Verlosung erbrachte folgende Gewinner:

- **Barbara Weber** (Lebensmittel-Geschenkskorb im Wert von € 40.—)
- **Anna Thurner** (Essensgutschein im Gasthof Trenkwalder im Wert von € 40.--)
- **Singer Elfi** (10 Literbox mit Bioapfelsaft)
- **Krabacher Rita** (10 Literbox mit Bioapfelsaft)

Dorfladen – Rückblick

von Gstrein Hannes

Im Jahre 2001 wurden unter hoher Beteiligung der Karrörter Bevölkerung die Leitziele (was ist den KarrörterInnen wichtig) entwickelt. Eines der fünf Leitziele lautete „Sicherung der Nahversorgung“.

Wenige Wochen nach der Vorstellung der Leitziele und Verleihung des Titels „LA21 Gemeinde“ im Februar 2002 durch Landesrätin Christa Gangl, war in der Zeitung zu lesen – „Umsatzminus zwingt zum Ladenschluss in Karrösten“. Eine Gruppe engagierter HAK-Schüler machte die Nahversorgungssituation in Karrösten zu ihrem Matura - Projektthema. Nach mehrmonatiger Arbeit wurden die Ergebnisse im Gemeindesaal der Öffentlichkeit präsentiert (Februar 2003), dokumentiert in einer 60 Seiten umfassenden Broschüre. Eine IST - Analyse, ein Businessplan und ein Umsetzungsszenario für ein neues Geschäft sind Inhalt der Dokumentation.



Einen gemeinsamen Weg zur Erhaltung der Dorf- und Lebenskultur finden

Im April 2003 kam es zur Gründung der Arbeitsgruppe Dorfladen, die nunmehr seit 9 Monaten in enger Zusammenarbeit mit der Familie Trenkwald an der Erhaltung bzw. Verbesserung der Nahversorgung arbeitet. Eine schwierige Aufgabe, die nur durch eine Erhöhung der Umsatzzahlen (treue Stammkunden und neue Kunden, die Verantwortung übernehmen), ein klares Bekenntnis der Familie Trenkwald zum Lebensmittelgeschäft (auch Veränderungen) und eine überdachte Gemeindepolitik (welchen Wert hat ein Dorfladen für die Gemeinde) nachhaltig zu sichern sein wird. Noch haben wir die Chance.

Zwischenbilanz: Was wurde gemeinsam durchgeführt, erreicht?

- Dorfladen zum Thema gemacht (Diskussionen eingeleitet)
- Gesprächskultur und Zusammenarbeit mit der Unternehmerfamilie aufgebaut
- 80 Unterschriften auf der Treuefahne Dorfladen
- Öffnung des Dorfladens an Samstagen
- Workshop im Mai 03 - Sammlung von Ideen und Kritiken
- Monatliche Aktionswaren als fixe Einrichtung
- Serviceleistungen und Stammkunden der Familie Trenkwald aufgelistet
- Brotvorbestellsystem erweitert, Brotliste angelegt
- Neue Kunden geworben, Gewinnspiele durchgeführt
- Ökotaschen für allen Stammkunden angeschafft
- Newsletter - die monatliche Dorfladenzeitung eingeführt
- Mein Wunschzettel - auf der Suche nach Sortimentswünschen
- Nikolofeier zum Jahresabschluss

Projektplan 2004

Im Jahr 2004 sind bis zum Projektende im Juli noch einige Neuerungen geplant. Innerhalb dieser 6 Monate sollte uns gemeinsam die Verankerung der angeführten Themenschwerpunkte gelingen. Diese haben sich aus den bisherigen Arbeiten und Veranstaltungen herauskristallisiert und sind für eine nachhaltige Sicherung des Dorfladens von existentieller Bedeutung.



- 3 Standbeine schaffen / stärken (Stammkunden, Treffpunkt Dorfladen, Vereinspartnerschaft)
- Verbesserung der betrieblichen Infrastruktur und Effizienzsteigerung
- Erweiterung des Warenangebotes zur Umsatz- und Attraktivitätssteigerung des Dorfladens
- Kampagne: Klimaschutz und Erhöhung der Wertschöpfung durch gezielten Einkauf
- Abschlussfest und Präsentation der Projektergebnisse

Die nächsten Ausgaben des Newsletter beschäftigen sich hauptsächlich mit den Umsetzungsmaßnahmen zum Projektplan. Weiters sind 2 bis 3 Veranstaltungen / Workshops notwendig, bei denen wir auf Eure Mitwirkung hoffen.

Bevölkerung – Unternehmer – Gemeinde = eine gesicherte Nahversorgung mit Verantwortung

Blutknödel - aus der Serie alte Rezepte

von Maria Konrad

Jedes Jahr gibt's für einen erlesen Personenkreis bei der Maria im November Blutknödel. Wie man zu der Ehre kommt, hier eingeladen zu werden, haben wir nicht herausgefunden. Allerdings hat sie uns Ihr Rezept verraten:



Zuerst ist angezogenes Weißbrot (altbackene Semmeln) kleinwürfelig zu schneiden. Feingeschnittene Zwiebel, gehackte Petersilie und zerdrückten Knoblauch in Fett anschwitzen und mit dem Brot vermischen. Eine ordentliche Portion Wangenspeck aufwiegen und darunter mischen. Gut mit Salz, Pfeffer und Majoran würzen. Das mit Milch vermischte Blut, Eier und glattes Mehl (falls möglich Nudelmehl) dazu tun und gründlich mischen. Die Knödelmasse eine Viertelstunde rasten lassen. Dann mit nassen Händen Knödel formen, in kochendes Salzwasser geben und ca. 20 Minuten köcheln lassen. Die Knödel können dann mit Fleischsuppe, Sauerkraut oder Erdäpfelsalat serviert werden – gutes Gelingen.

Die genauen Mengenangaben zur Herstellung der Knödel sind bei der Maria eine Gefühlssache, sie gibt aber gerne darüber Auskunft!

Sonderangebote im Jänner 2004

Jeden Monat neue Sonderangebote – wir informieren Euch mit dem Newsletter monatlich!

Hitpreise vom 8.1. bis 31.1. 2004

- Knorr Goldaugen Rindsuppe HP.....1,19
- Frankenmarkter Limo, 1.5l PET.....0,59
- Rauch Happy Day Apfelsaft.....0,79
- Persil Normalpulver 36 WG.....6,99
- Alpquell prickelnd, 1.5l PET.....0,39
- Suchard Milka, 100g.....0,59
- Toilettp. Charmin Topa, 3 lagig, 8er.....2,49

Holt Euch Eure Aktionsartikel, wir freuen uns auf den Besuch – Familie Trenkwalder

Angebote gültig solange der Vorrat reicht!

Igor – der Preisprüfer



Ich habe die Aktionspreise geprüft, sie sind tatsächlich ein Hit!
So kostete z.B. ein Persil Normalpulver 36WG am 8. Jänner 2004 in einigen großen Imster Lebensmittelmärkten €11,99! **Igor**

2004-2004-2004

*Ein neues Jahr tritt froh herein mit aller Welt in Frieden!
Vergiss doch wie viel Plag und Pein das alte dir beschieden!
Du lebst, sei dankbar, froh und klug – und wenn drei bösen Tagen ein guter folgt, sei stark genug sie alle vier zur tragen.*

Mit diesen Gedanken bedanken wir uns für Ihre Treue im abgelaufenen Jahr und wünschen für das Jahr 2004 Gesundheit, alles erdenklich Gute und viel Erfolg.

Familie Trenkwalder und die Arbeitsgruppe Dorfladen.

Impressum

Herausgeber: Arbeitsgruppe Dorfladen und Familie Trenkwalder, alle 6460 Karrösten Nr. 66
Redaktion: Thurner Marianne, Krabacher Klaudia
Layout und Druck: Gstrein Hannes

Erscheinungsweise: Monatlich bis Juli 2004
Auflage: 260 Stück
Copyright by Dorfladen AG