



Das Lebensministerium



Mobile Versorgung – eine Alternative

Die mobile Versorgung mit Waren
des täglichen Bedarfs in ländlichen Räumen

Freistaat  Sachsen

Sächsische Landesanstalt für Landwirtschaft

Mobile Versorgungsangebote in ländlichen Räumen

- **Verkaufswagen im Tourenverkauf mit reinen Sortimenten (z. B. Brot- und Backwaren, Fleisch und Wurstwaren oder Getränke) bzw. mit Sortimentskombinationen**
- Verkaufsmobile im Tourenverkauf mit Vollsortiment
- mobiler Verkauf vor Lebensmittelmärkten und Einkaufszentren (z. B. Fleisch und Wurstwaren, Brot- und Backwaren, Fisch)
- mobiler Verkauf auf Wochenmärkten
- Mobile Tiefkühlanbieter
- Hausmeister- und Heimlieferdienste

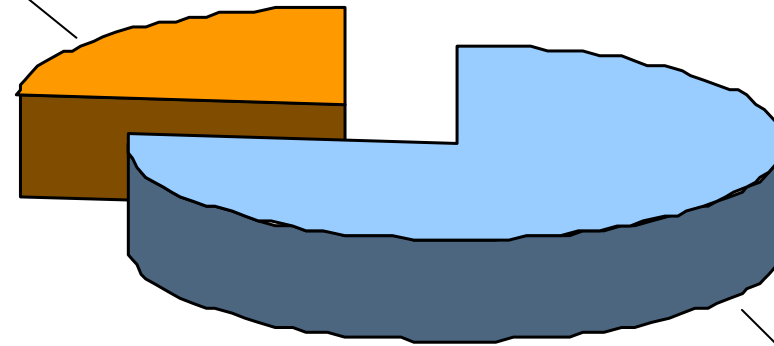
Im Dorf erhältliche Waren ...

(n= 22 Dörfer)

	Brot- und Backwaren	Fleisch und Wurstwaren	Getränke
	Anzahl Dörfer	Anzahl Dörfer	Anzahl Dörfer
keine Versorgungsangebote im Dorf	1	2	11
ausschließlich stationäre Angebote	2	7	6
ausschließlich mobile Angebote	12	10	5
sowohl stationäre als auch mobile Angebote	7	3	0

Standplätze/Haltepunkte mobiler Verkaufswagen in den Dörfern

Private
Grundstücke
23%

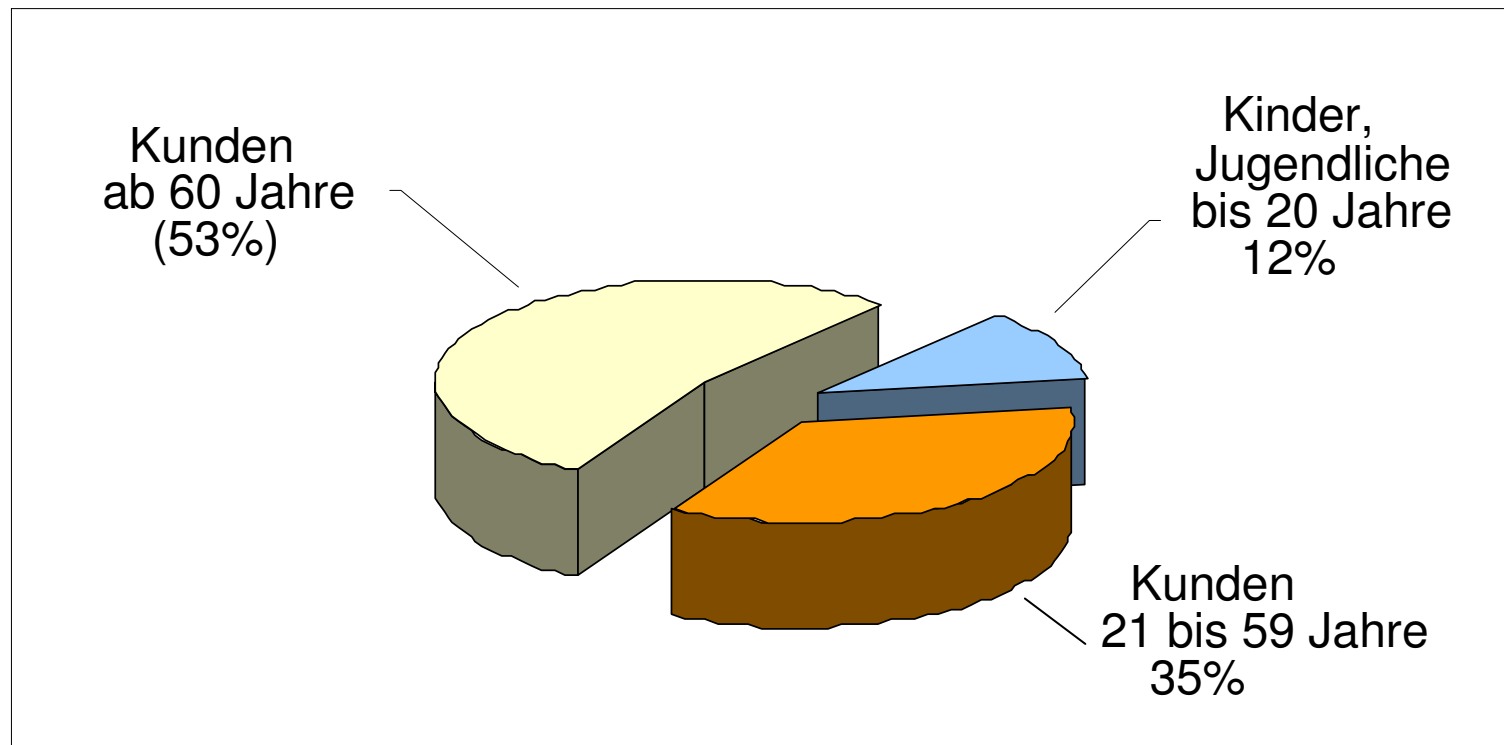


**Öffentliche
Straßen und
Plätze
77%**

- Aktionsradius?
- durchschnittliche Anzahl der Haltepunkte pro Tag: 35

Kundschaft

- Über 50% der **Kundschaft in ländlichen Räumen** ist nach Einschätzung der befragten mobilen Händler **älter als 60 Jahre**.
- Dies sind **vor allem Frauen** (> 70% der Käuferschicht).



Vorteile mobiler Versorgung

- mobile Händler kommen zu den Kunden in die Dörfer
- Sicherung der wohnortnahen Versorgung mit Waren des täglichen Bedarfs bzw. Ergänzung stationärer Angebote
- feste Tourenpläne (flexible Haltepunkte möglich)
- Kommunikationspartner / -punkte
- (zeitweise) Belebung des Ortsbildes
- Unternehmen mit Verkaufswagen schaffen / sichern regionale Arbeitsplätze.
- Stärkung der regionalen Wirtschaft / des regionalen Handwerks

Nachteile mobiler Versorgung

- Warensortiment im Vergleich zu stationären Angeboten eingeschränkt
- nicht alle Warengruppen des täglichen Bedarfs durch mobile Händler abgedeckt
- Verkauf an bestimmte Wochentage und Standzeiten gebunden
- Angebote werden nicht koordiniert (z. B. hinsichtlich des Warensortiments bzw. der Angebotszeiten)
- Produkte sind teilweise teurer

Beurteilung der mobilen Angebote durch die Dorfbewohner (n = 1787)

Alterstufe	Das mobile Angebot finde ich ...		
	... sehr gut.	... angemessen.	... nicht angemessen.
15-24 Jahre	2%	56%	42%
25-34 Jahre	1%	58%	41%
35-49 Jahre	1%	49%	50%
50-64 Jahre	3%	56%	41%
>64 Jahre	3%	60%	37%

Beurteilung der mobilen Angebote durch die Dorfbewohner (n = 1787)

Dorfgröße	Das mobile Angebot finde ich ...		
	... sehr gut.	... angemessen.	... nicht angemessen.
klein	1%	52%	47%
mittel	2%	47%	51%
groß	3%	59%	38%

Wünsche mobiler Händler

- ☺ **gute Stellflächen / Standplätze zum Verkauf**
(fester Untergrund, Toiletten, Sitzgelegenheiten für die wartende Kundschaft, Stromanschlüsse, ...)
- ☺ **hohe Kundenkonzentrationen**
- ☺ **kauffreudige und finanzkräftige Kunden**
- ☺ **geringer bürokratischer Aufwand, geringer / kein zusätzlicher Kostendruck (Sondernutzung)**



Fazit

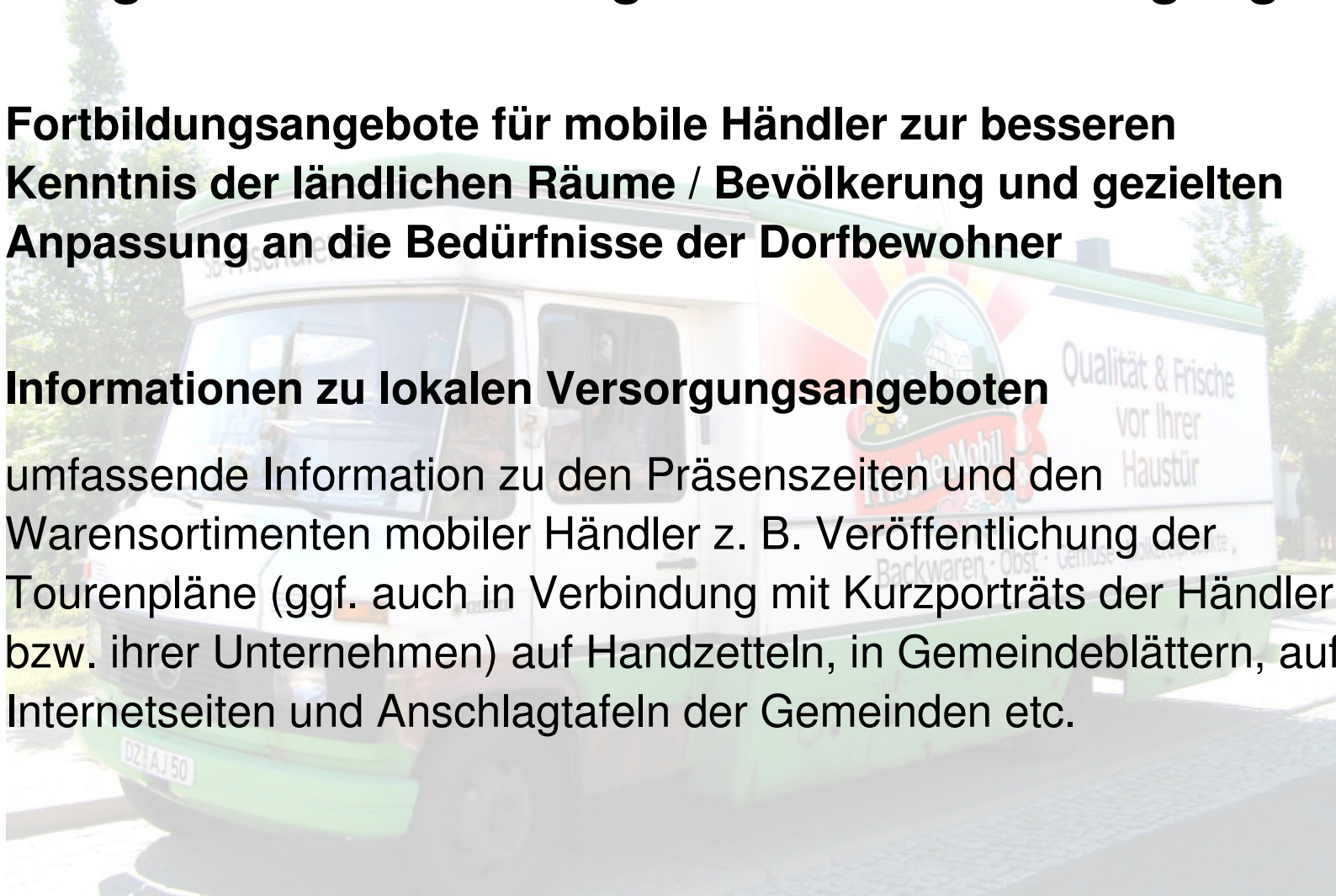
- Wohnortnahe Versorgung mit Waren des täglichen Bedarfs trägt erheblich zum Erhalt bzw. zur Verbesserung der Lebensqualität der ländlichen Bevölkerung bei.
- Verkaufswagen sichern die wohnortnahe Grundversorgung (Teilsegmente) in Dörfern in denen keine stationären Versorgungseinrichtungen vorhanden sind bzw. ergänzen stationäre Angebote.
- Mobiler Handel kann ein wichtiger Baustein ländlicher Nahversorgung sein.

Wege zur Verbesserung der mobilen Versorgung

1. **Fortbildungsangebote für mobile Händler zur besseren Kenntnis der ländlichen Räume / Bevölkerung und gezielter Anpassung an die Bedürfnisse der Dorfbewohner**

2. **Informationen zu lokalen Versorgungsangeboten**

⇒ umfassende Information zu den Präsenzzeiten und den Warensortimenten mobiler Händler z. B. Veröffentlichung der Tourenpläne (ggf. auch in Verbindung mit Kurzporträts der Händler bzw. ihrer Unternehmen) auf Handzetteln, in Gemeindeblättern, auf Internetseiten und Anschlagtafeln der Gemeinden etc.



Wege zur Verbesserung der mobilen Versorgung

3. Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für mobile Händler (insbesondere in unterversorgten Regionen)

- ⇒ bauliche Voraussetzungen: befestigte Standplätze, ggf. Haltenischen, Stromzufuhr, Toiletten, Sitzgelegenheiten ...
- ⇒ geringer bürokratischer Aufwand, keine zusätzlichen Kosten
- ⇒ gemeindeübergreifende Lösungen mobiler und stationärer Nahversorgungsangebote hinsichtlich Präsenzzeiten und Warensortimenten
- ⇒ Bündelung mit anderen Angeboten (mobile, stationäre Händler und Dienstleister) zur Erreichung höherer Kundenkonzentrationen
- ⇒ ggf. Verbesserung des Zugangs zu den persönlichen Finanzen (d. h. um Geld wohnortnah ausgeben zu können, müssen Geldinstitute angemessen zu erreichen sein)