

Steckbrief – Tante Enso für Wolfartsweier

Kurzprofil:

Ein moderner 24/7-Nahversorger mit regionalen Produkten, REWE-Sortiment (JA-Produkte bis REWE-Bioproducte), Selbstscan, eingeschränkte Personalzeiten (nach Wunsch des Ortes), genossenschaftlich organisiert, Treffpunktcharakter.

Wesentliche Fakten:

- Fläche: mind. 250 m² (200 m² Verkauf)
- Sortiment: ca. 3.000 Produkte
- 24/7-Zugang mit Tante-Enso-Karte
- Personal: 4–6 Stellen
(Teilzeit bis geringfügige Beschäftigung)
- Lieferung: 2×/Woche durch REWE



Vorteile für den Ort:

- Nahversorgung rund um die Uhr
- Arbeitsplätze im Ort
- Regionale Anbieter eingebunden
- Sponsoring: bis 1.600 €/Jahr für lokale Projekte

Voraussetzungen für Wolfartsweier:

Passende Betriebsstätte:

- Elektrik, Beleuchtung, Boden, Tür, Wände
 - o rechter Teil von „Nah & Gut“ könnte von den Räumlichkeiten her passen, steht aber zum Verkauf.

Teilhaberschaft:

- mind. 800–1.000 Personen (100 €/Anteil)
- 5 % jährliche Dividende (als Einkaufsguthaben)
- 2–4 % Cashback bei jedem Einkauf

Miet- und Standortanforderungen:

- Tante Enso kauft nicht, sondern mietet
- 10 Jahre Mietvertrag + Option 2×5 Jahre
- Ertüchtigungspauschale über höhere Miete refinanziert

Steckbrief – Fux + Has (Wolfartsweiler)

Kurzbeschreibung: digitales 24/7-Nahversorgungskonzept nach Modell Ettlingen-Oberweiler. Der Zugang und der Einkauf erfolgen vollständig über eine mobile App. Der Laden funktioniert unbemannt und lässt sich flexibel in kleineren bis mittleren Räumen realisieren. Es kann aber auch ehrenamtlich mit Aktivitäten gefüllt werden.

Kernfakten:

- 24/7-Zugang ausschließlich über App Chayns
- Erfolgreich erprobt in Ettlingen-Oberweiler
- Fläche: ca. 80 m² ideal, kleiner oder größer möglich
- Sortiment: Lebensmittel, Frischeprodukte, TK-Ware; bewusst kompakt
- Einkauf: QR-Code-Scan & App-Warenkorb (Online-Shop-Prinzip)
- Regionale Belieferung durch Piston (EDEKA)



Ausstattung & Betrieb:

- Kühlschränke, TK-Geräte, Regale, Kameras, Tür-/Lichtsteuerung
- Unbemannter Betrieb; optional Minijobs zur Einführung
- Lieferanten befüllen den Laden selbstständig
- Betreiber kümmern sich um Organisation & Warennachschub

Investitionen (Beispiel Oberweiler):

- Kühl-/TK-Geräte: ca. 3.500 €, Regalsysteme: ca. 4.000 €, Kameras: ca. 3.000 €, Tür-/Lichtsteuerung: ca. 5.000 €; Elektroarbeiten: ca. 7.000 €
- Förderungen: 4.000 € Stadt, 4.000 € Land BW (Digitalisierung), 1.750 € BAFA

Besonderheiten für Wolfartsweiler:

- Direkter Kontakt und enge Abstimmung mit Betreibern
- Evangelisches Gemeindezentrum als möglicher Standort, Entscheidung der Landeskirche frühestens April/Mai 2026, Genehmigung für gewerbliche Umnutzung erforderlich
- Flexible Mietmodelle möglich, Betreiber sehr kooperativ
- Start nach Freigabe in ca. 2 Monaten möglich

Einschätzung: Sehr schnelle Realisierbarkeit nach Klärung der Raumnutzung. Ideal für kleinere Flächen und moderne, digitale Nahversorgung.

Steckbrief – Tante M für Wolfartsweier

Kurzprofil:

Ein flexibles, i.d.R unbemanntes Nahversorger-Konzept (Franchise), geeignet für kleine bis mittelgroße Flächen, mit 24/7-Zugang und Vollsortiments-ähnlicher Versorgung.

Kernfakten:

- Sortiment: mind. 1.400 Artikel
- Struktur: ca. 70 % Großhandel, ca. 30 % regionale Produkte
- Fläche: 23–120 m²
- Aktuell ca. 63 Standorte
- Self-Checkout-System (kundenbasiertes Scannen)
- Zugang über EC, Kreditkarte oder Kundenkarte (Betreiber-Entscheidung)



Ausstattung & Betrieb:

- Befüllung meist durch Großhändler und regionale Lieferanten
- Betreiber kann optional Kaffee-Ecke, kleine Sitzbereiche oder Postdienste ergänzen
- Grundkonzept: unbemannter Laden, optional Minijobkräfte für Reinigung und Auffüllen

Rolle des Franchise-Nehmers:

- Selbstständiger Betreiber, verantwortlich für Buchhaltung, Marketing, Organisation, Bestellungen, laufenden Betrieb
- Kein Personal mit Treffpunkt-Funktion vorgesehen

Finanzielle Voraussetzungen:

- Einstiegs-Franchisegebühr: 7.950 €
- Laufende Franchisegebühr: 3 % vom Nettoumsatz
- Startinvestition in Warenbestand: ca. 60.000 €
- Tante M stellt Ausstattung (Regale, Kühlmöbel, Kassensystem, Marketingmaterial)

Miet- und Standortanforderungen:

- Tante M kauft nicht, sondern mietet
- Üblicher Mietvertrag: 5 Jahre
- Für Standortanalyse erforderlich: Grundriss, Fotos, Mietpreisvorstellung, frühester Nutzungszeitpunkt

Steckbrief - Wochenmarkt Wolfartsweier

Kurzprofil: Ein kleiner Wochenmarkt bietet eine flexible, regionale und schnell realisierbare Möglichkeit der Nahversorgung, besonders im Bereich Frischeprodukte.

Zentrale Ziele:

- Fleisch- und Wurstwaren, Obst und Gemüse und Käse- und Milchprodukte
- Optional: Fisch, Feinkost, saisonale Produkte

Herausforderungen:

- Professionelle Bestücker schwer zu finden (Kapazitätsgrenzen)
- Bisher angesprochene Händler ohne freie Kapazitäten
- Postweiler-Hügel verfügbar, aber mit unsicherer Zukunft (Altersnachfolge)
- Markt funktioniert nur bei ausreichender Anbieterzahl

Umsetzungsoptionen:

- Klassischer Wochenmarkt (3–5h / Woche)
- Alternativ: Einzelstände an unterschiedlichen Tagen
- Bürgerinitiative könnte eigenen Obst-/Gemüsestand betreiben
- Kooperationen mit Sozialem Garten, Kraut & Rüben, Hedwigshof möglich

Standortanforderungen:

- Starkstromanschluss (380V)
- Befahrbare Fläche für Verkaufswagen
- Gute Sichtbarkeit und Erreichbarkeit
- Ausreichende Größe für 3–4 Stände

Standortideen in Wolfartsweier (die noch zu klären wären!!):

1. Vorplatz Begegnungsstätte
2. Vorplatz Ev. Gemeindezentrum (Genehmigung offen)
3. Hörgelstraße / ehem. Nah und Gut (ggf. Straßensperrung)
4. „Wolfsgrün“ – Platz hinter Bushaltestelle (beste ÖPNV-Anbindung)
5. Bereich Gärtnerei Bühler (Parkplätze, hoher Durchlauf)

Einschätzung:

Der Wochenmarkt ist ein realistisches Modell zur Stärkung der Nahversorgung. Erfolg hängt stark von der Gewinnung verlässlicher Bestücker ab. Lokale Partner und Eigeninitiativen können entscheidend sein.

Steckbrief – Automatenlösung City Snack & Fibacon

Kurzprofil: moderner, vollständig automatisierter 24/7-Snack- und Lebensmittelcontainer. Das Konzept ist schnell realisierbar und eignet sich als ergänzende Nahversorgungslösung.

Anbieter:

- City Snack
(Gründerteam Karlsruhe, Marina Rybalkina)
- Betrieb seit 10/2025 in KA-Sophienstraße 51
- Sortiment: hochwertige Snacks, Getränke, gekühlte Alltagsprodukte
- Betrieb: energieeffizient, kontakt- und bargeldlos, 24/7, tägliche Befüllung durch Team



Technologiepartner Fibacon:

- Deutsches Unternehmen (seit 2023 unter dem Namen Fibacon aktiv)
- Spezialisiert auf Verkaufsautomaten und modulare Containerlösungen
- Leistungen: Standortanalyse, Finanzierung, Genehmigungsbegleitung, Containerbau
- Systeme: Sielaff-Automaten, Zutrittssysteme, Kühlung, digitale Überwachung

Konzept in Wolfartsweier:

- Isolierter Verkaufscontainer mit mehreren Automaten
- Ziel: Lückenschließung nach Wegfall des Supermarkts

Standortanforderungen:

- Zwingend privates Grundstück (Dauernutzung auf öffentlicher Fläche nicht erlaubt)
- Stromanschluss notwendig
- Gut sichtbarer, zugänglicher Stellplatz
- Ggf. Bauanzeige oder Baugenehmigung erforderlich (kümmert sich Fibacon)

Aktueller Stand:

- Erste Gespräche zu möglichen Standorten geführt
- Noch keine finale Zusage oder Lösung
- Weitere Abstimmung mit Eigentümern und Gemeinde notwendig

Einschätzung:

Die Automatenlösung bietet eine schnelle, pragmatische Möglichkeit zur Teilversorgung und eignet sich gut als Ergänzung oder Übergangslösung. Sie ersetzt jedoch keinen Vollsortimenter und lebt von einem gut gewählten Standort.

Steckbrief – weitere mögliche Nahversorgungslösungen (Wasgau & VergleichBar-Modelle)

Kurzprofil: Neben den detailliert geprüften Hauptkonzepten (Tante Enso, Tante M, Fux + Has, Automatenlösung) existieren weitere potenzielle Anbieter und Modelle, die für Wolfartsweier relevant werden könnten. Einige befinden sich noch in Prüfung oder sind erst in einem frühen Informationsstadium.

Option 1: WASGAU (Region Rheinland-Pfalz):

- Regionaler Lebensmittelhändler mit flexiblen Konzepten
- Bietet Kompaktmärkte, Containerlösungen und Filialbetrieb in Bestandsgebäuden
- Starker Fokus auf Frische, eigene Bäckerei und Metzgerei
- Vorteil: professioneller Vollsortimenter
- Herausforderung: noch keine Informationen für Wolfartsweier, Wirtschaftlichkeitsanalyse steht aus

Option 2: VergleichBar-Modelle:

Sammelbegriff für zusätzliche Nahversorgungskonzepte, die mit den bestehenden Optionen vergleichbar sind.

A) Hybrid-Supermärkte:

- Kleine bis mittelgroße Märkte (100–300 m²)
- Kombination aus Personalzeiten + 24/7-SB-Betrieb
- Zutritt per Karte/App
- 2.000–5.000 Artikel

B) Regionale Einzelanbieter:

- Beispiele: Piston (Edeka-Partner) in Ettlingen/Palmbach
- Könnten eigene „Satellitenmärkte“ oder Mini-Filialen betreiben
- Kapazitäten aktuell eingeschränkt, aber Option für die Zukunft

C) Modulbasierte Smart-Store-Konzepte:

- Fertig aufgebaute Verkaufscontainer mit Vollsortiment oder Frischezonen
- Aufbau in wenigen Wochen
- Moderne Zutritts- und Kassensysteme

Steckbrief – weitere mögliche Nahversorgungslösungen (Wasgau & VergleichBar-Modelle)

D) Genossenschaftliche Dorfladen-Modelle:

- Laden wird durch Bürger betrieben
- Kombination aus Ehrenamt und Teilzeitkräften
- Funktioniert nur bei hoher lokaler Beteiligung

Warum diese Optionen wichtig sind:

- Vergrößern den Lösungsraum für Wolfartsweier
- Schaffen Unabhängigkeit von einzelnen Konzepten
- Können Alternativen oder Ergänzungen sein, falls andere Modelle nicht realisierbar sind

Aktueller Stand:

- Erste Recherchen laufen, teilweise bereits Anfragen gestellt
- Noch keine verbindlichen Informationen von WASGAU
- Weitere Anbieter werden aktiv beobachtet und kontaktiert

Einschätzung:

Diese Optionen dienen als zusätzliche Perspektiven und können – je nach Standort, Wirtschaftlichkeit und Genehmigungssituation – realistische Alternativen darstellen. Sie ergänzen die Gesamtschau der Nahversorgung in Wolfartsweier und erweitern die Handlungsmöglichkeiten der Bürgerinitiative.