

Unser Dorfladen

Mit Produkten aus der Region macht der neu gegründete Dorfladen in Gottwollshausen den größten Teil seines Umsatzes – Von Britta Klein

In vielen Gemeinden in Württemberg ist die Grundversorgung der Bevölkerung nach Aussage von Experten erheblich gefährdet. Von Konzentration und Rationalisierung ist die Rede, wenn wieder einmal ein Lebensmittelgeschäft erfolglos gegen die übermächtige Konkurrenz auf der „grünen Wiese“ gekämpft hat und seine Ladentüren schließen musste. Dass es auch anders geht, haben die Bewohner von Gottwollshausen bei Schwäbisch Hall bewiesen, die gemeinsam einen Dorfladen in der Rechtsform der Genossenschaft betreiben.

Meist wird dem Verbraucher selbst die Schuld am Ladensterben zugeschrieben: lieber erledigt er den Großeinkauf im Supermarkt oder beim Discounter. Im Tante-Emma-Laden wird höchstens das gekauft, was im Supermarkt vergessen wurde. Klar, dass davon kein Kaufmann existieren kann.

Doch es geht auch anders: In Gottwollshausen, einem ruhig gelegenen Dorf mit knapp tausend Einwohnern in der Nähe von Schwäbisch Hall, haben die Bewohner ihre Nahversorgung selbst in die Hand genommen. Vor einem Jahr, im Januar 2005, wurde die Genossenschaft Gottwollshausen eG gegründet. Der Zweck der Genossenschaft ist der Betrieb eines Dorfladens.

Warum funktioniert in Gottwollshausen, was andernorts mangels Nachfrage geschlossen werden muss? „Die Leute stehen hinter ihrem Dorfladen“, erklärt Walter Preisinger, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Genossenschaft und einer der Initiatoren des Projektes. „Der Durchschnittsumsatz pro Kunde und Einkauf liegt bei 20 Euro. Das beweist, dass im Dorfladen mehr als das berühmte Päckchen Butter gekauft wird.“

Regionale Identifikation

„Die regionale Identifikation mit dem Dorfladen spielt eine wichtige Rolle. Da viele Kunden Mitglied der Genossenschaft sind, ist die Kundenbindung bei uns sicher stärker ausgeprägt, als bei einem Rewe-, Edeka- oder Spar-Markt“, so Preisinger. Dass Walter Preisinger die Rechtsform der Genossenschaft zunächst



Der persönliche Kontakt ist wichtig. Die drei Verkäuferinnen Edelgard Pomreinke, Monika Coblentz und Susanne Trucksäss (v. l., Ursula Klimsa ist mit dem Verkauf des Backmobils ausgeschieden) kennen natürlich jeden Kunden mit Namen. Foto Walter Preisinger

gar nicht im Sinn hatte, mag angesichts der beruflichen Karriere des ehemaligen Wirtschaftsprüfers und Steuerberaters überraschen: Preisinger war bis zu seiner Pensionierung Finanzvorstand der Bau-sparkasse Schwäbisch Hall, davor Vorstandsvorsitzender der Volksbank Rastatt und Prüfungsdienstleiter beim Badischen Genossenschaftsverband. Seine Ausbildung hat er in Bayern aufgewachsen. Preisinger seinerzeit beim Württembergischen Genossenschaftsverband in Stuttgart begonnen.

Warum war die Genossenschaft trotzdem nicht die erste Wahl? „Nach geltendem Recht ist die Gründung einer GmbH einfacher und billiger als die Gründung einer Genossenschaft“, erklärt Preisinger seine anfänglichen Bedenken. „Nachdem das Interesse, sich auch finanziell am Aufbau eines Dorfladens zu beteiligen, so groß war, kam allerdings nur die Genossenschaft in Frage.“

Solide Finanzierung

155 Mitglieder zählt die Gottwollshausen eG heute. Die Mitglieder hatten die Möglichkeit, bis zu 50 Anteile zu je 100 Euro zu zeichnen. 54.000 Euro Eigenkapital kamen so zusammen, mit 5000 Euro hat sich allein die Stadt Schwäbisch Hall beteiligt, weitere 6700 Euro erhielt die Genossenschaft über Spenden. Von der VR-Bank Schwäbisch Hall bekam die Genossenschaft ein langfristiges Darlehen über 130.000 Euro, aus dem Landesprogramm zur Entwicklung des Ländlichen Raums einen Zuschuss in Höhe von 46.000 Euro.

Die Gesamtinvestitionen beliefen sich auf rund 250.000 Euro. Dieser hohe Finanzierungsbedarf war notwendig, weil die Genossenschaft das Haus, in dem sich der Dorfladen befindet, gekauft hat. Im Hofäcker 12, so die Adresse des Geschäfts, befand sich bis zum Herbst 2004

die Bäckerei Klimsa, die nach dem Tod des Bäckers Erich Klimsa geschlossen wurde.

Freiwillige Helfer bei der Renovierung

Das gesamte Haus wurde im April 2004 – nachdem man sich mit der Erbengemeinschaft geeinigt hatte und die Finanzierung des Dorfladens gesichert war – von 38 freiwilligen Helfern in nur dreieinhalb Wochen umfassend renoviert und auch die beiden Wohnungen über dem Dorfladen sind wieder vermietet. „Allein über die Mieteinnahmen können wir den Kapitaldienst für den Bankkredit decken“, erklärt Walter Preisinger. Außerdem wurde eine komplett neue Ladeneinrichtung angeschafft und eine Kühlzelle gebaut, die das Lagern der Ware deutlich vereinfacht hat.

Das „Gehirn“ des Dorfladens ist die moderne Scannerkasse, die den Finanzexperten Preisinger begeistert: „Bei einem Laden von unserer Größe ist so ein Kassensystem nicht unbedingt üblich. Die Kasse liefert uns aber wichtige betriebswirtschaftliche Daten: Wir wissen genau, wann welcher Artikel verkauft wurde, aber auch, welche Artikel nicht gut laufen. Das erleichtert den Wareneinkauf und das Controlling.“

Aber auch die Einrichtung des Ladens war wohlüberlegt: „Unser Geschäft hat mit 120 Quadratmetern genau die richtige Größe. Viele ähnliche Modelle scheitern nach meiner Ansicht an der wenig effizienten Organisation“, erklärt Walter Preisinger. „Die Verkaufsflächen für Backwaren, Frischfleisch, Wurst und Käse sowie die Kasse sind bei uns nebeneinander angeordnet, sodass eine einzige Verkäuferin die Kunden allein bedienen kann. So sparen wir Personalkosten und

halten die Strukturen schlank.“ Zurzeit beschäftigt der Dorfladen eine Vollzeit- und zwei Teilzeitkräfte auf 400-Euro-Basis. In den ersten zwölf Monaten des Betriebs übernimmt das Arbeitsamt 50 Prozent der Personalkosten (maximal 1000 Euro pro Person).

Umfrage über Kundenbedarf

Um den Dorfladen auf ein sicheres wirtschaftliches Fundament zu stellen, hatten die Initiatoren zuvor eine Kundenumfrage in Gottwollshausen und in den Nachbardörfern Gailenkirchen und Wackershofen durchgeführt. „Die Befragung hat ergeben, dass die Kunden vor allem Sauberkeit, Frische und Qualität erwarten. Das Warensortiment muss in erster Linie Molkereiprodukte, Obst, Gemüse, Backwaren, Zeitungen und Tabakwaren enthalten“, berichtet Vorstandssprecher Günter Hartmann, Jurist im Ruhestand. „Daran haben wir uns gehalten und tatsächlich sind diese Produkte nun für uns die stärksten Umsatzbringer.“

Der Dorfladen liegt bei der Geschäftsentwicklung voll im Plan, bis einschließlich Oktober 2005 wurden 11.000 Euro Überschuss erwirtschaftet, berichtet Preisinger. Sechzig Prozent des Umsatzes macht die Genossenschaften mit regionalen Erzeugnissen, davon knapp zwanzig Prozent allein mit Bioprodukten. Im Angebot sind Wurst und Frischfleisch von der bäuerlichen Erzeugergemeinschaft, frischer und geräucherter Fisch, Käse, Eier, Wein und Obst. Gelegentlich verkauft der Laden auch mal ein paar Kilo Beeren oder Kräuter aus „heimischer Überschussproduktion“ der Kunden.

Im Supermarkt ist nicht alles billiger

Das richtige Warensortiment und eine ausgewogene Preisstruktur sind entscheidend für die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des Lebensmitteladens. „Es ist eine irri- ge Annahme, dass im Supermarkt



Günter Hartmann (links) und Walter Preisinger engagieren sich persönlich sehr stark im Dorfladen. Hartmann wickelt den Wareneinkauf ab, Preisinger macht das Controlling. Foto Britta Klein

alles billiger ist“, erklärt Günter Hartmann. „Wir haben 700 bis 800 Artikel im Sortiment, das ist mehr als bei einem Discounter wie Aldi oder Lidl. Von einigen Artikeln führen wir nicht nur das Markenprodukt sondern auch eine günstige No-Name-Variante, so kann jeder selbst entscheiden, wie viel er ausgeben möchte.“

Allerdings ist die Gewinnspanne bei höherpreisigen Artikeln größer; um wirtschaftlich zu sein, benötigt der Dorfladen eine Spanne von mindestens 20 Prozent. „Lindt-Schokolade bringt mehr als Milka“, bringt es Preisinger auf den Punkt. „Die Kaufkraft im Dorf ist hoch genug, die Bewohner können es sich leisten, zum qualitativ besseren Produkt zu greifen. Das sehen wir auch am guten Absatz der Bioprodukte.“

Rechtzeitig Reißleine ziehen

Aus Gründen der Rentabilität hat sich die Genossenschaft deshalb auch nach einem halben Jahr von ihrem Backmobil

getrennt. Die Ehefrau des verstorbenen Bäckers Klimsa belieferte damit Gailenkirchen und Umgebung mit Hohenloher Brot, Brezeln und „süßen Stückle“. „Da wir die Ware nun von einem Bäcker aus Schwäbisch Hall beziehen, müssen wir genau kalkulieren. Der Verkauf über das Backmobil hat sich für uns nicht gelohnt. Bevor etwas schief geht, haben wir deshalb frühzeitig die Reißleine gezogen“, erklärt Günter Hartmann.

Die Mitglieder haben keine Nachschusspflicht. Geplant ist, Kunden und Mitglieder über ein Warenrückvergütungssystem am Erfolg des Dorfladens zu beteiligen. „In den ersten beiden Jahren gibt es kein Kündigungsrecht, die Gewinne werden thesauriert beziehungsweise investiert“, erklärt Preisinger. „Ab dem dritten Jahr sollen Teile des Jahresüberschusses über ein umsatzabhängiges Bonusverfahren an die Kunden zurückgegeben werden.“

Belastung größer als erwartet

Fragt man das Duo Preisinger und Hartmann nach ihrer persönlichen Bilanz, so bestätigen beide, alles noch einmal genauso zu machen. „Allerdings ist die Be-

lastung größer als erwartet“, gibt Hartmann zu, „manche Dinge haben wir auch unterschätzt, zum Beispiel das Pflegen der Verkaufspreise.“

Und auch bei der Suche nach geeigneten Lieferanten hat sich die Genossenschaft anfangs schwer getan. „Mit einem normalen Großhändler zusammenzuarbeiten, funktioniert nicht“, bedauert Hartmann. „Wir müssten zehn Kilo Bananen abnehmen oder 24 Salatköpfe, viel zu viel für einen Laden unserer Größe. Wir haben nun einen Lieferanten, der kleine Läden und Tankstellen mit Lebensmitteln beliefert. Die einzige Vorgabe ist ein Warenwert von mindestens 400 Euro pro Bestellung.“

„Ohne den persönlichen Einsatz aller Beteiligten ginge es aber gar nicht“, gibt Walter Preisinger zu. „Die regionalen Erzeuger liefern zum Teil gar nicht aus, das heißt, wir holen die Ware in diesen Fällen selbst ab. Auch unsere drei Mitarbeiterinnen engagieren sich über ihre vertraglich vereinbarte Arbeitszeit hinaus, hinzu kommen die vielen Stunden, die die freiwilligen Helfer aus dem Dorf mit Putzen oder dem Einräumen der Waren leisten.“

Trotzdem tragen sich die Initiatoren des Dorfladens mit Expansionsgedanken: „Die Anfänge unseres kleinen Unternehmens sind so viel versprechend, dass wir eventuell einen zweiten Laden eröffnen möchten. In Gailenkirchen steht sei einigen Monaten eine ehemalige Bankfiliale leer, die Größe wäre für uns genau richtig.“