

<http://dorfladen.pfrondorf.net/datenundfakten/wieallesbegann.htm>

## Der Genossenschaftsladen "Dorfladen Pfrondorf eG"

stellt sich vor  
von Helga Vogel

10 Jahre haben wir in Pfrondorf auf einen Lebensmittelladen verzichten müssen. Vorher versorgte uns eine 200 qm große coop - Filiale mit allem, was wir brauchten. Nicht etwa wegen örtlicher Verluste, sondern allein wegen der zu geringen Ladenfläche für ein immer größer werdendes non - food - Programm schloss die Konzernleitung das Geschäft. Ein Drogeriemarkt zog ein. Zwei Bäcker und ein Metzger führten etliche Lebensmittel. Doch besonders im Obst- und Gemüsebereich haperte es. Immer wieder diskutierte der Ortschaftsrat und die verschiedensten Vereine allerlei Ideen, um wieder zu einer Lebensmittelversorgung zu kommen, doch keine überzeugte. Auswege wurden besprochen, zu Sammelbestellungen wurde gegriffen. Aber wenn dazwischen etwas fehlte, hieß es, mit dem Bus oder dem Auto in einen anderen Ort zu fahren.

Schließlich kam ein neuer Rahmenplan und schien die Lösung zu bringen: Am Ortsrand war ein Platz für einen Supermarkt eingeplant. Doch in der Presse und in Veröffentlichungen der Einzelhandelsverbände häuften sich die Nachrichten: in einem Ort von unserer Größe, an keiner Durchgangsstraße gelegen und mit Supermärkten und Einkaufsmöglichkeiten in vier bis sieben km Entfernung wird sich kein Supermarkt niederlassen.

Was tun? Resignieren oder zur konzentrierten Selbsthilfe greifen? Wir entschieden uns für die Selbsthilfe. Wir sammelten ein paar Ideen, wozu auch die Gründung einer Genossenschaft gehörte und wandten uns damit an den Geschäftsführer der Tübinger Wirtschaftsförderungsgesellschaft, weil wir der Meinung sind, dass auch das Kümern um die Misere in der Nahversorgung zur Aufgabe kommunaler Wirtschaftsförderung gehört. Da der Geschäftsführer, Peter Wilke, selbst Mitglied im Verein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens ist, konnte er uns mit dem nötigen Material versorgen.

In unserem "Dorfladen" - Ordner befindet sich bei den ersten Unterlagen eine Ausgabe der "Genossenschaftlichen Informationen" 1/2002 mit dem Bericht über die Gründung des Genossenschaftsladens in Jedesheim und der Arbeitshilfe mit den Schritten zu Gründung einer Genossenschaft, die wir eifrig durcharbeiteten.

Bis wir uns für das Genossenschaftsmodell entschieden, prüften wir noch integrative Modelle mit Behindertenverbänden oder Franchisingangebote mittelständischer Zulieferer. Es kristallisierte sich jedoch heraus: für unser Dorf von 3300 Einwohnern und unseren örtlichen Bedingungen ist das Genossenschaftsmodell das Richtige.

Die Vorteile eines Genossenschaftsladens:

- der Laden gehört dem Dorf, er braucht, aber ermöglicht auch eine hohe Identifikation
- Mitreden beim Sortiment ist möglich
- es reicht eine schwarze Null

- Ehrenamt und Hauptamt kann verknüpft werden
- das finanzielle Risiko liegt auf vielen Schultern
- er erzeugt eine starke Motivation zum Einkaufen - keiner will seinen Einsatz verlieren
- ein Dorftreffpunkt wird geschaffen, die Dorfmitte wieder belebt
- örtliche Anbieter können einbezogen werden
- der Genossenschaftsverband begleitet, kontrolliert und schafft Sicherheit
- es ist eine bewährte Form
- der einzelne kann auch wieder aussteigen

Beim schon einige Zeit bestehende Genossenschaftsladen in Bechtoldsweiler bei Hechingen gingen wir in die Lehre, übernahmen Erfahrungen, Ablaufvorschläge für die Gründung und Ideen für die Konzeption. Den Dorfladen in Jedesheim, von dem wir über die Genossenschaftlichen Informationen aufmerksam wurden, besuchten wir und holten uns Anregungen.

Wir konnten die örtliche Presse für unsere Idee gewinnen, die immer wieder über den Stand der Dinge berichtete. Auch im dörflichen Mitteilungsblatt meldete sich die Vorbereitungsgruppe fast wöchentlich mit den neuesten Ladeninformationen zu Wort. Besonders spannend wurde es, als wir uns dem selbst gesetzten Limit von 80 % Vorabzeichnungen der Genossenschaftsanteile näherten, die wir uns zum Gründungsentschluss gesetzt hatten.

Wir erreichten das Limit und so wurde am 12.11.2002 die Genossenschaft von 80 Gründungsmitgliedern aus der Taufe gehoben. Heute tragen etwa 280 Genossen die finanzielle Absicherung des Ladens mit insgesamt 45 000 Euro. Einen Anteil haben wir auf 100 Euro festgesetzt, manche Genossen zeichneten mehrer Anteile. Eine Nachschusspflicht haben wir ausgeschlossen, was für viele eine Voraussetzung für ihren Beitritt war.

Da leider immer mehr kleine Läden schließen müssen, konnten wir die Ladeneinrichtung für unseren Neubauladen günstig erwerben. Durch die Hilfe vieler auch handwerklich begabter und arbeitseinsatzfreudiger Genossen blieben wir hinter dem prognostizierten Ansatz für die Einrichtung zurück, so dass die Genossenschaft jetzt gar ein paar Zinsen einnimmt und nicht wie viele Existenzgründer in der Startphase mit hohen Kreditzinsen belastet ist.

Wir ließen uns vom Genossenschaftsverband und Zulieferern beraten, entwarfen Einjahres- und Fünfjahrespläne, stellten Wirtschaftlichkeitsberechnungen an, die sich nun schon seit 10 Monaten als realistisch herausstellen, denn am 13. Februar 2003 konnten wir unsern "Dorfladen Pfrondorf eG", damals noch i.G., in Gründung, eröffnen. Etwa 30 000 Euro Nettoumsatz im Monat sollten wir erreichen, um mit der angenommenen Handelsspanne von 18 % alle unsere Unkosten, die Personalkosten, Gebühren und kleinere Investitionen abdecken zu können. Die 30 000 Euro entsprechen 10 Prozent der Kaufkraft des Dorfes im Lebensmittelbereich. Wir sind gespannt auf die Ergebnisse unserer ersten Jahresbilanz!

Durch eine Fragebogenaktion -Rücklaufquote 19,1%- ermittelten wir die Sortimentswünsche des Dorfes mit der Folge, daß wir als Teilort der Universitätsstadt Tübingen mit vielen umweltbewußten Bewohnern nun ein Doppelvollsortiment sowohl im Bio- als auch im konventionellen Bereich anbieten. Milchprodukte, Biobrot, Tiefkühlkost, Gemüse und Obst und das klassische Trockensortiment werden von einem ausgewählten Weinsortiment, einem

Basissortiment an Schreib- und Kurzwaren, Zeitschriften und einem Fotokopierer vervollständigt.

Örtliche Angebote, "Tomaten aus Pfrondorf", Wurstgläser vom Biobauern, Honig vom Kleingärtner runden das Angebot ab.

Wir haben die Erfahrungen des Ladens in Bechtoldsweiler mit zu vielen Ladenhütern aus der Anfangsausstattung genutzt und das Sortiment zu Beginn nicht zu breit angelegt, aber stark auf unsere Wunschzettel im Laden verwiesen. Von diesen wurde anfangs sehr rege Gebrauch gemacht, jetzt scheint das Sortiment auf den etwa 110 qm, davon 75 qm Verkaufsfläche, den Bedürfnissen Pfrondorfs zu entsprechen und in die Angebotspalette aus zwei Bäckern und einem Metzger und dem Drogeriemarkt zu passen.

Da an der Preisschraube im Lebensmittelsektor nicht sehr gedreht werden kann - wir orientieren uns an Supermarktpreisen, sonst kauft keiner bei uns ein-, ist die Abfederung der beiden Hauptamtlichen im Laden durch ehrenamtliche Zuarbeit nötig. Genossen und Genossinnen machen Dienst an der Kasse, räumen Waren ein, pflegen das Lager, zerlegen Kartons, kontrollieren die Lieferscheine, planen Sonderaktionen, machen die Buchführung, sitzen im Aufsichtsrat. Der Pfrondorfer Genossenschaftsladen ist zum Dorfprojekt geworden, belebt die Dorfmitte, verhilft auch den anderen Einzelhändlern im Dorf zu höheren Umsätzen, ist Treffpunkt und Nachrichtenbörse. Damit jeder sehen kann, wie es seinem Laden geht, werden die Monatsumsätze ans schwarze Brett geheftet. Reicht es? Oder sollte ich mehr im Laden kaufen, kann sich der verantwortliche Genosse fragen.

Der Tip von Peter Wilke als Mitglied des Bundesvereins zur Förderung des Genossenschaftsgedankens hat sich für Pfrondorf als ein Glückfall erwiesen. Dies kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir hier aus der Not eine Tugend gemacht haben. Wir haben uns auf ein altbewährtes Modell besonnen. Es muss und soll wirtschaftlich geplant sein. Es kann aber nicht zufrieden stellen, dass die örtliche Nahversorgung mit Lebensmitteln in kleinen und mittleren Gemeinden nur noch unterhalb der Wirtschaftlichkeitsgrenze, sprich mit ehrenamtlichem Einsatz, möglich ist. Zu wünschen wäre, dass das Entstehen von immer mehr Dorfläden auf genossenschaftlicher Basis hier zu einem gesamtvolkswirtschaftlichen Umdenken, einem Umdenken aber auch bei den Verbrauchern führt, die wieder die fußläufige Erreichbarkeit von Läden schätzen lernen und der Reise in ein unübersichtliches und unpersönliches zeit- und benzinfrissendes Riesenangebot auf der grünen Wiese vorziehen.

In diesem Sinne wünschen wir dem Genossenschaftsgedanken noch eine weite Verbreitung!

Erschienen in den Genossenschaftlichen Informationen 2-4 /2003, Seite 24 und 25  
herausgegeben vom Bundesverein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens e.V. " (BzFdg) Sitz Berlin,  
Geschäftsstelle Wernerstraße 24, D-42653 Solingen, Tel.0212-3837 555, Fax 0212-3837 556  
eMail: pro-geno@t-online.de, Internet: www.genossenschaftsgedanke.de

Zur Verfasserin dieses Beitrages:

Helga Vogel, Gemeinderätin in der Stadt Tübingen und Ortschaftsrätin im Teilort Tübingen-Pfrondorf,  
Gründungsmitglied und stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende des Genossenschaftsladens "Dorfladen  
Pfrondorf eG", Friedrich-Schaal-Strasse 62/1, 7 20 74 Tübingen, Tel. 0 70 71/8 26 32, Fax 0 70 71/98 00 71  
e-mail . hilo.tuebingen@web.de