

„Wenigstens haben wir es versucht“

Nach nur 15 Monaten musste der genossenschaftlich gegründete Dorfladen in Spork im Kreis Borken Ende März wieder schließen. Trotz vorheriger Umfrage hatten einfach zu wenige Sporker dort eingekauft. Mit der Abwicklung werden die Initiatoren noch bis Anfang 2018 beschäftigt sein.

Ein eigener Dorfladen in Spork – das wäre doch was“, dachten sich engagierte Bürger des Bocholter Stadtteils im Kreis Borken vor drei Jahren. Das kleine Geschäft könnte von Milch bis hin zur Zeitung einiges bieten und gleichzeitig zum Treffpunkt für die Bewohner der 1000-Seelen-Gemeinde werden. Im Rahmen einer Machbarkeitsstudie durch Heinz Frey vom DORV-Zentrum in Barmen-jülich bekundeten zahlreiche Sporker, in dem kleinen Laden einzukaufen zu wollen. Das machte den Initiatoren Mut, die Idee in die Tat umzusetzen. Als Rechtsform wählten sie die Genossenschaft, um die Identifikation mit dem Dorfladen zu stärken. Nach Gründung kamen schließlich statt des geplanten Startkapitals von 70 000 € im Laufe des folgenden Jahres 103 750 € durch insgesamt 227 Anteilseigner zusammen. Sieben Monate später öffnete der Laden im Dezember 2014 seine Türen.

Erfolgsgeschichte

Was nach dem Beginn einer Erfolgsgeschichte klingt, endete nur 15 Monate später mit der Schließung. Zweien der Initiatoren, Willi Fisser und Werner Harmeling, ist die Enttäuschung darüber noch heute anzumerken. Und für sie ist das Projekt auch noch lange nicht beendet. Erst Anfang 2018 werden sie die Akten endgültig schließen können. Doch dazu später mehr.



Werner Harmeling (links) und Willi Fisser mussten mit Blick in die Bücher erkennen, dass der Dorfladen schließen muss.

Sowohl Willi Fisser (70), Aufsichtsratsvorsitzender der Bürgergenossenschaft, als auch Werner Harmeling vom Vorstand waren beruflich jahrelang in leitender Tätigkeit im Bankwesen aktiv. Zahlen sind ihnen vertraut. Und dass die Gründung einer solchen Genossenschaft wie jede Existenzgründung ein Wagnis darstellen

kann, war ihnen bewusst. „Banker würden so etwas ein Risiko-Investment nennen.“

„Das ist ein Experiment“

„Wir haben den Sporkern von Anfang an gesagt: Das ist ein Experiment. Ihr müsst damit rechnen, dass ihr eure Einlagen verliert“, er-

innert sich Willi Fisser. „Aber wenn wir nicht an den Erfolg geglaubt hätten, hätten wir es erst gar nicht versucht.“

Woran ist das Projekt „Dorfladen“ also am Ende gescheitert? Ein einzelner Knackpunkt oder eine gravierende Fehlentscheidung lässt sich rückblickend nicht benennen. Und viele Dinge liefen gut: So hat-

te ein Investor kurz vor Gründung der Genossenschaft das Gut Heidefeld im Ort gekauft und vermietete dem Dorfladen einen kleinen Teil der Räumlichkeiten zu einem passablen Kurs. Mit 1500 Artikeln – darunter viele von örtlichen Lieferanten – konnte die Auswahl für die Kunden sich sehen lassen. Die Preise entsprachen denen eines herkömmlichen Supermarkts. Die Zusammenarbeit mit einem Metzger und einer Bäckerei klappte einwandfrei. Ehrenamtliche Helfer unterstützten das Team der Festangestellten, beispielsweise beim Einräumen der Waren. Und 30 bis 40 Haushalte aus Spork erledigten im Dorfladen sogar fast ihren kompletten Wocheneinkauf.



Aus Sicht einiger Sporker war die Schließung des Ladens verfrüht. Die Initiatoren sind sich jedoch sicher: Einige Monate später wäre alles Geld weg gewesen.

Heute anders beurteilen

Doch nicht alles lief optimal. Folgende Punkte würden Willi Fisser und Werner Harmeling mit dem heutigen Wissen anders beurteilen: **Falsche Jahreszeit:** „Man hatte uns geraten, das Weihnachtsgeschäft mitzunehmen“, erzählt Werner Harmeling. Die Umsätze waren im Dezember zwar tatsächlich etwas höher. Doch das konnte nicht die mageren Monate Januar und Februar wettmachen. Aus heutiger Sicht wäre die Eröffnung im Frühjahr besser gewesen.

Lage: So schön die Räumlichkeiten auch waren, ideal war der Standort nicht. Denn wer dort einkaufen wollte, musste gezielt dort hinfahren. Mit dem heutigen Wissen würden die Initiatoren einen Standort bevorzugen, an dem sich auch mit Laufkundschaft und Pendlern Umsätze erzielen lassen.

Große Konkurrenz: In nur 3 bis 4 km Entfernung befinden sich die nächsten Supermärkte, darunter

ein neues großes Edeka-Center, das etwa zeitgleich eröffnete. „Wir waren der Meinung, dass könnten wir durch den Zusammenhalt in Spork wettmachen.“ Mittlerweile sind sie davon überzeugt, dass der nächste Supermarkt mindestens doppelt so weit entfernt sein sollte, damit ein Dorfladen eine Chance hat.

Bilanzverlust: 46 000 €

Laut Haushaltsbefragung hätte der Laden einen Jahresumsatz von 360 000 € erzielen können. Die Initiatoren kalkulierten mit einer Umsatzerwartung von 300 000 € einen Sicherheitsabschlag von 20 % ein. Doch die Realität sah anders aus. Monat für Monat erwirtschaftete der Laden ein Minus von durchschnittlich 2500 €. Auch Weckrufe über Newsletter und die örtliche Presse änderten daran nichts. Im Jahr 2015 führte das inklusive aller

Anfangskosten zu einem Bilanzverlust von 46 000 €. Als dann die Leiterin des Ladens zum Ende des Jahres kündigte, entschieden Vorstand und Aufsichtsrat die Schließung zu Ende 2016. Es begann die schwierige Phase der Veräußerung des Warenlagers, der Einrichtung und der Maschinen, die sich über mehrere Monate zog. In der Generalversammlung Mitte 2016 wurde einstimmig der Beschluss für die Auflösung der Genossenschaft zum 31. Dezember 2016 gefasst. Erst ab Anfang 2017 beginnt dann das sogenannte „Gläubigeraufruf-Jahr“. In diesem Zeitraum können Lieferanten noch mögliche Forderungen stellen. Sowohl für 2016 als auch für 2017 muss eine Bilanz erstellt und eine Generalversammlung abgehalten werden – auch wenn der Laden schon lange geschlossen ist. Durch Steuerberatungs- und Prüfungskosten sind dafür pro Jahr

Auf den Punkt gebracht

- Den Ergebnissen einer Haushaltsbefragung zufolge hätte der Dorfladen in Bocholt-Spork einen Umsatz von 360 000 € erwirtschaften können.
- Obwohl die Initiatoren nur mit einem Umsatz von 300 000 € kalkulierten, lag der Bilanzverlust im Jahr 2015 bei 46 000 €.
- Mit dem heutigen Wissen würden sie einige Dinge anders machen, beispielsweise einen belebteren Standort wählen.
- Das verbliebene Geschäftsguthaben kann erst Anfang 2018 auf die Mitglieder der Genossenschaft aufgeteilt werden.

2000 bis 3000 € fällig. Erst nach der Schlussbilanz Ende 2017 kann das verbliebene Geschäftsguthaben dann 2018 an die Mitglieder zurückgezahlt werden. Wie viel ein Anteil dann noch Wert sein wird, dazu wollen sich die Initiatoren erst äußern, wenn es so weit ist.

Viel Zeit und Herzblut

Dass nach Schließung noch so hohe Kosten anfallen, ist für alle Beteiligten sehr ärgerlich. Und darüber, wie viel Zeit und Herzblut sie in das Projekt gesteckt haben, dürfen sie gar nicht erst nachdenken. Mit dem heutigen Wissen würden Willi Fisser und Werner Harmeling in dieser Konstellation nicht noch einmal einen Dorfladen gründen. Doch bei aller Enttäuschung bleibt ihnen eine Genugtuung, sagt Willi Fisser: „Wenigstens haben wir es versucht.“ Christina Bartscher

Vor Gründung eines Dorfladens gut beraten lassen

Offizielle Statistiken über Dorfläden gibt es nicht. Einen guten Überblick hat jedoch Günter Lühning. Als Vorsitzender der „Bundesvereinigung Dorfläden“ zeichnet er folgendes Bild:

■ Bundesweit gibt es derzeit mehr als 200 bürgerschaftlich organisierte Dorfläden unterschiedlicher Rechtsformen. In NRW sind ihm etwa 15 Dorfläden sowie einige sogenannte DORV-Zentren bekannt. Nach Auskunft des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes wurden hier in den vergangenen fünf Jahren elf Dorfläden gegründet.

■ Die meisten Gründungen gab es in Bayern. Allein hier befinden sich mehr als 100 Dorfläden.

■ In den vergangenen Jahren hat Günter Lühning von insgesamt 15 Schließungen bundesweit erfahren, davon in NRW zwei Schließungen und eine Insolvenz. Aus Bayern sind ihm beispielsweise sechs Schließungen bekannt. „Damit dürfte die Quote der Schließungen deutlich geringer sein als bei Existenzgründungen im Allgemeinen üblich“, ist er überzeugt.

Gute Erfolgchancen hat ein Laden seiner Einschätzung nach unter anderem, wenn der Lebensmittel-Einzelhandel zusammen mit einem Café einen Treffpunkt für die Menschen im Ort bietet und sich der Laden möglichst in der Ortsmitte an der Durchgangsstraße befindet –

mit barrierefreiem Zugang und angemessener Zahl von Parkplätzen. Doch das sind nur einige von zahlreichen Faktoren, die über den Erfolg entscheiden. Wer selbst mit dem Gedanken spielt, einen Dorfladen zu gründen, sollte sich vorher die wirtschaftlichen Zahlen eines existierenden Dorfladens erläutern lassen. Denn nur so lassen sich die Chancen und Risiken eines solchen Projekts richtig einordnen, ist Günter Lühning überzeugt. Er selbst legt Interessierten die konkreten Zahlen seines Ladens bei einem Besuch vor Ort im niedersächsischen Otterzen gerne offen. Bar

➔ www.dorfladen-netzwerk.de



Wie viel Geld verdienen andere Dorfläden? Diese Information kann vor Gründung sehr hilfreich sein.