

Der Dorfladen

Ein Laden nach dem anderen hat in Roringen bei Göttingen dichtgemacht – die kleine Dorfgemeinschaft brachte einfach zu wenig Geld in die Kassen. Als der letzte Dienstleister geht, eröffnen die Roringener ihren eigenen Lebensmittelladen. Jetzt steht die Versorgung im Vordergrund, nicht mehr der Gewinn. Und – der Laden läuft

Auf dem Weg zum Dorfladen. Gerade die Älteren in Roringen nutzen das genossenschaftlich betriebene Geschäft. Das ist zwar teuer, spart jedoch den langen Weg in die Stadt.



Genossenschaften

Genossenschaften basieren auf den vier S: Selbsthilfe – solidarisch – selbstverwaltet und selbstverantwortlich. Sie bündeln die Kräfte zumeist mittelständischer Unternehmen, weil diese unter dem gemeinsamen Dach günstiger Material einkaufen oder ihre Produkte im Verbund erfolgreicher verkaufen können. Fast jeder Landwirt, Gärtner und Winzer ist Mitglied einer oder mehrerer eingetragener Genossenschaften, ebenso über die Hälfte aller Handwerker, Bäcker, Metzger und Steuerberater. Auch 75 Prozent der Einzelhandelskäufe, zumeist Läden von EDEKA oder REWE, profitieren vom genossenschaftlichen Einkauf. Kleine Dorfläden wie „Unser Laden“ in Roringen gründen sich gerne als eingetragener Verein; wenn sie etabliert sind, wechseln viele – wie etwa die Berliner Tageszeitung die „taz“ – zur Rechtsform der „eingetragenen Genossenschaft“ (e.G.). Insgesamt existieren in Deutschland rund 8.100 eingetragene Genossenschaften, die etwa 450.000 Mitarbeiter beschäftigen. 20 Millionen Bundesbürger sind Mitglied einer e.G., allein 15 Millionen als Kunden der 1.639 Raiffeisen-Volksbanken und der Sparda-Banken, gefolgt von den knapp drei Millionen Mietern der 1982 Wohnungsbaugenossenschaften.

HANS WILLE



Der Bürgermeister Albert Bornemann auf dem Weg zur Arbeit. Der Ortsrat unterstützte spontan und parteiübergreifend die Idee eines eigenen Ladens im Dorf.

VON HANS WILLE (TEXT) UND RALF MARO (FOTOS)

Im Grunde ist es so, als würde Marianne Bultmann in ihrer Küche stehen und bei sich selbst einkaufen. „Fünfunddreißig Null 5 eben“, sagt sie, bevor sie ihre Waren auf das Band an der Kassenseite legt. Marianne Bultmann, achtzig Jahre, gebückter Gang, leise Stimme, erledigt einen fast kompletten Wochenendeinkauf für 14,37 Euro. Vor allem Frisches verschwindet in ihrem braunen Beutel: Joghurt, Brot, Aufschnitt und Gemüse. Marianne Bultmann ist Mitglied im Verein „Unser Laden“, dem das kleine Geschäft gehört. 35-07 lautet ihre Nummer, unter der die Scannerkasse all ihre Einkäufe verbucht. Ende des Jahres kassiert die Rentnerin drei Prozent ihrer Kaufsumme. Mitgliederrabatt nennt sich das und funktioniert nach dem selben Prinzip wie die Rabattmarken der ehemaligen Konsumläden. „Der Laden ist ein Segen für mich“, sagt die alte Frau. „Er ist zwar nicht ganz billig, aber endlich kann ich wieder im Dorf einkaufen.“ Das war lange Zeit anders. Die Geschichte des Ladens beginnt in den siebziger Jahren, als ein Supermarkt in das Tausend-Seelen-Dorf kommt und den allgegenwärtigen Tante-Emma-Laden verdrängt. Dass der Große kurz darauf mangels Umsatz schließt, macht den Kleinen nicht wieder lebendig. Fortan müssen die Roringener mit Auto oder Bus den Berg hinab ins sieben Kilometer entfernte Göttingen zum Einkaufen fahren. Das ist besonders für Senioren und Hausfrauen schwierig. Nach und nach schließen alle anderen Geschäfte: Fleischer, Bäcker, Post und die Sparkasse schließt 1998. Die ganz normale Verdünnung des ländlichen Raumes also.

Jeder vierte Haushalt ist in der Genossenschaft

„Wenn uns die Wirtschaft allein lässt, machen wir uns halt selbstständig“, denkt sich Ingo Herbst. Unter dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ konzipiert der Betreiber eines Dritte-Welt-Ladens in Göttingen einen gemeinschaftlich betriebenen Einkaufsladen. „Wenn hundert Haushalte jeweils 300 Mark Einlage zahlen, reicht die Kapitaldecke für den Start eines selbstverwalteten Ladens in der leerstehenden Sparkassenfiliale“, rechnet er dem Ortsrat vor, der die Sache spontan und parteiübergreifend unterstützt. Auch die Resonanz unter den Bewohnern ist überwältigend. Im Dezember 1999 unterschreiben genau 101 Dorfbewohner ein Mitgliedsformular; fast jeder vierte Haushalt ist dabei. Das Abenteuer „Unser Laden“ kann beginnen.

Den Verein, mittlerweile auf 149 Mitglieder angewachsen, leiten vier ehrenamtliche Vorsitzende. Bernd Magerkurth ist einer von ihnen, Angestellter bei einer Krankenkasse. Sein kräftiger Händedruck und die aufgekremelten Hemdsärmel weisen ihn als Mächer aus. Seit dem Startschuss zum Projekt Dorfladen verhandelt er mit dem Architekten, dem Bauamt, dem Gewerbeaufsichtsamt und mit Lieferanten. Und er trotz der Sparkasse einen günstigen Mietvertrag ab. Nebenbei analysiert er per Wunschezettel den Bedarf im Ort. Jeder Haushalt soll auf einem Fragebogen das gewünschte Warenangebot und die genehmen Öffnungszeiten notieren.

Nach acht Monaten ist alles in trockenen Tüchern, die Bauarbeiten beginnen. Es gibt Tage, an denen arbeiten über zwanzig Männer gleichzeitig in dem gut 100 Quadratmeter großen Ladenlokal – allesamt unentgeltlich. Alle Gewerke sind vertreten und jedes Alter. Selbst die Dorfjugend ist dabei. Draußen vor der Staubwolke wartet auf einer weißen Tischdecke stets ausreichend Verpflegung, gestiftet von Passanten. „Das war eine agle Zeit“, erinnert sich Bernd Magerkurth. „Da war richtig was los im Dorf.“ Nur drei Monate später ist feierliche Eröffnung.

Trotz strömenden Regens erscheinen an jenem Tag im November 2000 fast alle Bewohner des Dorfes. Neugierig drängeln sie in den Laden. Sie sind überrascht von der professionellen Ladeneinrichtung – günstigste Konkurrenzmassen erstanden – und auch, dass die tiefen Metallregale fast leer sind. Nur die gängigsten Grundprodukte sind im Angebot, ansonsten stehen dort Aufsteller mit dem Hinweis: „Hier könnte das Produkt stehen, dass Sie brauchen.“ Daneben liegen Stifte und Papier, das am Abend randvoll beschrieben ist.

Wer behauptet, er kauft nur hier, schwindelt

„Ich weiß doch nicht, welches der Lieblingsjoghurt meiner Nachbarin ist“, sagt Bernd Magerkurth. Der Name „Unser Laden“ sei sehr bewusst gewählt. Die Roringener sollten das Geschäft als ihr Ding begreifen, das sie selber gestalten können und auch müssen. Nur so könne das Konzept aufgehen, das auf drei Säulen basiert: Frisches, Vergessenes und Service. „Schnell verderbliche Produkte kauft jeder gerne täglich frisch“, erläutert Bernd Magerkurth. Und: „Wer beim Großeinkauf den Senf vergessen hat, fährt nicht noch mal in die Stadt, auch wenn er hier einen Groschen mehr bezahlt.“ Der Dorfladen hält dieselbe Produktpalette bereit wie die großen Konkurrenten, nur gibt es weniger Marken pro Artikel. „Unter Service verstehen wir den Verkauf von Telefonkarten und Briefmarken und auch die Annahme kaputter Schuhe“, die ein Schuster aus der Stadt holt und bringt. Anfangs sollten auf vielfachen Wunsch der Roringener frische Bioprodukte als vierte Säule den Laden tragen. Doch bald schon gammelte das ungespritzte Obst und Gemüse vor sich hin. Zu teuer, war die einhellige Meinung der Roringener. Jetzt bringt der Großhändler die herkömmlichen Vitaminträger, die auch gekauft werden.

Bernd Magerkurth ist kein Träumer. Er weiß, dass jeder Roringener auch in den Einkaufszentren und Supermärkten vor den Toren von Göttingen einkauft. „Wer behauptet, er kauft nur hier, der schwindelt.“ Das bestätigt auch Marianne Bultmann, die trotz ihrer achtzig Jahre gerne mit dem eigenen Auto an den Stadtrand zu den Einkaufsmärkten fährt. „Natürlich kaufe ich auch bei Aldi oder Lidl ein. Da merkt man dann auch, dass unser Laden nicht ganz billig ist.“ Vor allem lange Haltbares holt sie in großen Mengen unten in der Stadt. Der Laden auf dem Roringener Berg kann nicht so preiswert anbieten, schon weil der Großhändler ein Spezialist für kleine Liefermengen, mehr verlangt als die Lieferanten von Ketten, die einen Tante-Emma-Laden niemals ansteuern würden. Logisch, dass Unser Laden höhere Preise als Aldi & Co verlangt. 1 Liter Vollmilch kostet 76 Cent, das halbe Pfund Butter 1,27 Euro und ein Kilo Bananen 1,84.

Dennoch nehmen die Roringener ihren Laden an. Auf der Magnetwand am Ladeneingang veröffentlicht Bernd Magerkurth die aktuellen Umsatzzahlen. „Wir müssen so offen sein, weil wir mit dem Geld der Mitglieder hantieren.“ Das Soll von 500 Euro pro Tag wird mittlerweile um 30 Prozent überschritten. Tendenz steigend. Er ist erleichtert, dass sich die Kalkulation nach 24 Monaten als realistisch erweist. „Wir hatten doch keine Ahnung vom Lebensmittelhandel“, sagt er. „Lagerhaltung, Bestellung, Preisgestaltung – alles mussten wir uns selber beibringen.“ Eine salftige Stromnachzahlung hätte beinahe Anfang des Jahres das Aus für den Laden bedeutet. 5000 Euro und keine Rücklagen! Die Vereinsmitglieder legten zusammen – und wurden aus dem Schaden klug. Das stromfressende Kühlregal, offen und veraltet, tauschten sie gegen eine neue Estrube ein. Bernd Magerkurth hofft auf mehr Umsatz von jenen Dorfbewohnern, die nicht dem Verein beigegetrennt sind. Bisher bringen sie nur ein Drittel des Umsatzes. Hier schlummert noch Potenzial.

Der Laden hat sich zu einem lebendigen Dorfmittelpunkt entwickelt. Hier trifft man sich und schwätzt auf der Bank vor dem Eingang. Auf der Fönwand werben eine Krabbelgruppe und der Turnverein um Mitglieder, eine Putzhilfe sucht Arbeit. Und die Kinder verpacken hier ihr Taschengeld. Wenn ihre Beiden in der Schule und im Kindergarten sind, steht Andrea Koch im grünen Kittel im Laden. Die 29-Jährige ist eine der sechs Teilzeitarbeiter aus dem Ort, die durch den Laden einen 325-Euro-Job im Dorf gefunden haben. „Seitdem lerne ich viele Leute kennen, die früher großlos an mir vorbei gegangen sind“, sagt sie. Sie und Christina Schneider schmeißen den Laden am Vormittag, eine weitere Frau und drei Schüler decken die Nachmittage und den Samstag ab. Im Schnitt arbeitet jeder von ihnen zwölf Stunden pro Woche. Den Arbeitsplan stellen sie gemeinsam auf, alle drei Monate, beim Restaurantbesuch unten in der Stadt.

Mangelnde Rendite bedeutet nicht das Aus

Auch weil der Laden eine „gemeinschaftsformierende Einrichtung“ ist, kauft Marianne Bultmann viel in dem kleinen Geschäft auf dem Roringener Berg. „Ein bisschen schlechtes Gewissen hab ich nämlich, wenn ich bei Aldi an der Kasse stehe“, gesteht die Seniorin, die ihren Einkauf zu Fuß die steile Straße hinauf nach Hause trägt. Andere Senioren lassen sich von Jugendlichen die bestellte Ware ins Haus liefern. Dennoch bleiben einige Roringener dem rollenden Supermarkt treu, der seit über zwanzig Jahren zweimal pro Woche vor das Haus fährt. Wer weiß, wie lange sich der Laden hält, denken sich wohl jene, die in den Siebzigern den Flop des Supermarkts miterlebt haben.

Optimistischer ist da ausgerechnet der Großbäcker Leckerland, der vor einem Jahr einen Backautomaten gratis im Geschäft aufstellte und im Gegenzug die Rohbrötchen liefert. Die Investition dieses gewinnorientierten Lebensmittelkonzerns kommt einem Ritterschlag für den Dorfladen gleich. Offenbar glauben die Brotbacker an den Erfolg des kleinen Ladens, der keinen finanziarischen Konzern im Rücken hat. Vielleicht gerade deswegen. Denn hier gibt es keine abstrakte Vorstandsetzlinge, die mangels Rendite den Daumen über dem Laden senken kann.

ANZEIGE

Vorzugs-Bestellschein für VER.DI-Mitglieder

JA, ich möchte das Euro-Lexikon bestellen

Stk.	Artikel	Einzel €	Gesamte €
	Euro-Lexikon mit allen 96 Euro-Münzen (früherlich und anzukleben)	128,00	
	Euro-Lexikon mit Sammelmöglichkeit	29,90	
	Euro-Lexikon „Gold-Edition“	199,00	
	Gold-Euro 2002, 999,9/1.000 Feingold gewichtete Prägung	306,90	

Überwindliche Reservierung
Ja, ich habe Interesse am Gold-Euro 2002.
Wegen der streng limitierten Ausgabe kann keine Liefergarantie übernommen werden.

Bitte beachten Sie, dass das Euro-Lexikon speziell für Sie in aufwendiger Handarbeit gefertigt wird und eine Lieferzeit von bis zu 4 Wochen möglich ist. Bitte haben Sie Verständnis, dass die Auslieferung beim Zahlungswahl Lastschrift erst nach Zahlungseingang erfolgen kann. Lieferung solange der Vorrat reicht. Ansonsten bitte in Blockbuchstaben ausfüllen.

Name, Vorname: _____
Straße Hausnummer: _____
PLZ _____ Ort _____
Telefon _____
Mitt. Zahlungswahl: Nachnahme (zzgl. 5,50 € NB-Gebühr) Lastschrift
Kredittitel _____
Nr. _____ Klasse _____
Kontohalter, falls abweichend _____

Bestellschein gleich abschicken an:
Euro-Service-Center
Schloßweg VER.DI
Ralswiek 7, 78133 Karlsruhe
Schnell bestellen per Fax:
0721 / 130 97 33

Service-Hotline
für Rückfragen:
0721 / 130 97 25
Bestellen im Internet:
www.eurolexikon-shop.de

Limitierte Editionen Euro-Komplettsätze aus allen Ländern

Wissen Sie, welche Motive die 96 Euro-Münzen zieren? Versuchen Sie alle 96 Euro-Münzen zu sammeln und haben bereits festgestellt, wie schwer es sein kann, an alle Münzen zu kommen?

Das Euro-Lexikon

Auf mehr als 100 Seiten bietet es Ihnen viele Informationen zur Währung, den Nationen und deren Geschichte, Politik und Kultur. Bereits heute, ein gutes Jahr nach Einführung der neuen Währung, werden für einzelne Münzsätze der Euro-Ausgabe-Nationen bis zu 50,- € verlangt! Profitieren Sie von der ungewöhnlich hohen Wertentwicklung. Komplettsätze werden heute schon auf bis zu 180,- € geschätzt, dies entspricht einer Wertsteigerung von 300 % gegenüber dem Nominalwert. Mit steigender Tendenz!

Das Euro-Lexikon wird in allen drei Versionen komplett mit dem hochwertigen Stehschuber geliefert und kann so immer sicher und geschützt aufbewahrt werden. Auch als wertsteigernde Geschenkidee findet das Euro-Lexikon garantiert hohes Ansehen!

Die Münze des Jahres 2002: Der Gold-Euro

Fast überall bereits vergriffen, bei uns noch aus allen Prägestätten lieferbar! Seit seiner Erstausgabe am 9. Mai 2002 war er schon restlos ausverkauft und erlebt seiner sensationelle Wertentwicklung! Experten sehen den Sammlerwert schon bei weit über 500,- € und er steigt weiter. Nur 500.000 Exemplare wurden in dieser streng limitierten Ausgabe herausgegeben.

Immer seltener und wertvoller

1 JAHR EURO

Vorteils-Angebote für VER.DI-Mitglieder.
Befristet bis zum 30.05.2003. Solange der Vorrat reicht!

Die Euro-Lexikon-Angebote:

1. komplett mit allen prägefärschen und unzkullierten Euro-Münzen der 12 Ausgabeänderungen.
Vorteilspreis für VER.DI-Mitglieder nur € **139,-** statt € 189,-

2. als Sammelalbum zum selbstsammeln (ohne Münzen).
Vorteilspreis für VER.DI-Mitglieder nur € **29,90** statt € 30,90

3. als „Gold-Edition“ Alle 96 Euro-Münzen der 12 Ausgabegänder inkl. der seltenen Exemplare aus Luxemburg, Irland und Finnland. **24-Karat vergoldet!**
Vorteilspreis für VER.DI-Mitglieder nur € **199,-** statt € 249,- **JETZT NEU!**

Material	999,9/1.000 Feingold	Nach Prägestätten	100.000 A - Berlin
Münze	11,55 g (1,2 g Unze)		100.000 B - München
Münzob.	28 mm		100.000 C - Stuttgart
Münzob.	1,5 mm		100.000 D - Karlsruhe
Münzob.	3,5 mm		100.000 E - Hamburg
Gesamtpreis	300,000 Stück		