

Konstanz

Das Geschäft mit der Nähe: Wie die Demografie den Einzelhandel verändert

16.08.2013

Von **Michael Lünstroth**

„Ich bin so ein bisschen die Dorfladen-Tante, aber das ist total okay“: Regina Kompf, Geschäftsführerin der Genossenschaft des Dorfladen Wallhausen in ihrem Geschäft. Hier im Bild mit den Kunden Sieglinde Gerzmann und Klaus Biselli. Bild: hanser

Je mehr die Gesellschaft altert, umso mehr verändern sich auch die Ansprüche der Menschen an den Supermarkt von morgen. Wie der in Zukunft aussehen könnte, kann man heute schon in einigen Gemeinden auf dem Bodanrück beobachten. Ein kleiner Dorfladen in Wallhausen könnte zum Vorreiter werden.

Manchmal stehen die Leute schon um 7 Uhr vor der Tür und warten darauf, dass es endlich losgeht. Sie werfen dann neugierige Blicke durch die großen Fenster des Dorfladens, manche klopfen auch an die

Scheiben. Hungrige Menschen so früh am Morgen können schon mal ungeduldig werden. „Für uns sind das die guten Tage“, sagt Regina Kompp, „denn dann merken wir, dass wir hier wirklich gebraucht werden.“ Wir, das sind in diesem Fall die Mitarbeiter des Dorfladens Wallhausen. Seit April 2009 gibt es den Laden in seiner jetzigen Form und die 40-Jährige ist Geschäftsführerin der Genossenschaft, die den Dorfladen betreibt. Entstanden ist er aus einem Mangel: Nachdem es jahrzehntelang an dieser Stelle einen Tante-Emma-Laden gab, fand sich ab 2007 kein neuer Betreiber mehr. Je länger der Leerstand dauerte, umso unzufriedener wurden die Bürger und schlossen sich schließlich – nach zweijähriger Vorbereitungszeit – zu einer Genossenschaft zusammen. Für einen einmaligen Betrag von 100 Euro kann jeder Mitglied werden. Heute, viereinhalb Jahre nach dem Start, verzeichnet der Dorfladen 263 Genossen. Ein Teil davon, rund 20 Engagierte, arbeiten auch ehrenamtlich in dem Laden mit. Die sieben festangestellten Mitarbeiter werden in der Regel auf 400-Euro-Basis bezahlt. „Das ist ein Lohn, der nicht annähernd der Leistung gerecht wird, aber nur so kommen wir einigermaßen über die Runden“, sagt Kompp. Für 2013 wird ein leichtes Umsatzplus erwartet, nach dem Wirtschaftsplan könnte der Umsatz bei rund einer halben Million Euro liegen. Der Dorfladen steht beispielhaft für das Ringen von Kommunen und Händlern darum, die Nahversorgung auch auf den Dörfern sicherzustellen. Ein schwieriger Spagat, denn einerseits ist die Zahl der Bevölkerung im sogenannten ländlichen Raum langfristig auch eher rückläufig, andererseits ist die gerade dort alternde Gesellschaft besonders auf ein passendes Nahversorgungsangebot angewiesen. Regina Kompp und ihre Genossen haben auf die sich daraus ergebenden Fragen durchaus einige Antworten gefunden. Auf rund 160 Quadratmeter gibt es fast alles, was es auch in gewöhnlichen Supermärkten gibt, dazu frische Brötchen, Salat und Gemüse von der Reichenau, Obst, Fisch- und Wurstwaren aus der Region. Im dazugehörigen Café kann man auch jeden Morgen frühstücken. Als Reaktion auf drohende Vereinsamung bietet der Dorfladen jeden Freitag ein gemeinsames Frühstück an. „Wir sind inzwischen auch als Treffpunkt und für das Miteinander im Dorf wichtig“, sagt Regina Kompp. Ein Punkt, der Roger Tscheulin besonders freut. Der Ortsvorsteher hatte das Projekt damals maßgeblich mit vorangetrieben, ist selbst auch Genosse geworden und steht mit seiner Frau noch heute

regelmäßig beim Sonntagsverkauf hinter der Theke. „Diese soziale Funktion als Treffpunkt war uns wichtig. Erst recht, da es ja ansonsten kaum etwas gibt in Wallhausen, wo man zusammenkommen könnte“, so Tscheulin. Das sei aber nur die eine Seite. Der Dorfladen sei auch wichtig für den Tourismusort Wallhausen. „Die Urlauber wollen nicht mit dem Auto ihr Frühstück holen, die wollen das möglichst nah haben und zu Fuß erreichen können“, sagt der Ortsvorsteher. Tscheulin weiß auch, dass der Laden wirtschaftlich zu kämpfen hat. „Umso schöner wäre es, wenn noch mehr Einheimische regelmäßig dort einkaufen würden. Denn: Was man an dem Laden hat, merkt man immer leider erst dann, wenn er weg ist“, so Tscheulin. Wie das bei der Konkurrenz ankommt, dass sich die Politik so für einen Wettbewerber einsetzt? Urban Okle lächelt hörbar durchs Telefon, als ihm diese Frage gestellt wird: „Natürlich nimmt uns jeder Wettbewerber ein Stück weit etwas weg. Aber im Grunde berührt uns der Dorfladen nicht sehr. Für Wallhausen ist es ja zu begrüßen, dass es dort einen solchen Laden gibt“, sagt der Inhaber des Kaufhaus Okle in Dettingen, gerade mal fünf Autominuten von Regina Kompps Dorfladen entfernt. Okle hatte selbst eine Anfrage vorliegen, den Dorfladen zu betreiben – und sich dagegen entschieden. „Die Lage und die Größe machen es für einen Vollsortimenter wie wir es sind eher unattraktiv. Wer heute einen neuen Laden eröffnet in dem Segment, braucht mindestens 1000 Quadratmeter Verkaufsfläche“, sagt Okle. Alles andere sei kaum wirtschaftlich zu betreiben. Das geht vielleicht wirklich nur mit einem Genossenschaftsmodell und Bürgerengagement. Aber selbst bei diesem Modell ist die wirtschaftliche Bilanz bislang ernüchternd: Gewinn hat der Dorfladen noch keinen gemacht. 2012 wurde der leichte Überschuss von einer notwendigen Rücklagenbildung aufgeessen. Trotzdem macht sich Ortsvorsteher Roger Tscheulin kaum Sorgen um die Zukunft des Dorfladens. „Gerade im Sommer merkt man ja, was für ein großer Bedarf ist. Es wird aber immer wichtig bleiben, dass es einen Kreis von Leuten gibt, der sich tatkräftig dafür einsetzt“, findet der Ortsvorsteher. Und Dorfladen-Chefin Regina Kompp will weiter auf Qualität und Nähe setzen. Damit auch in der Zukunft noch die Kunden ab 7 Uhr ungeduldig an ihre Scheibe klopfen.