

Dorfläden als wirtschaftliche Vereine

von Detlef Grumbach

Wer damals auf die Idee gekommen ist, die Rechtsform des „Wirtschaftlichen Vereins“ (§ 22 BGB) dafür zu nutzen Nachbarschaftsläden zu führen, weiß Werner Müller heute nicht mehr so genau. Aber es hat geklappt. Ende der 1990-er Jahre war er in Kirn-Land für die Dorferneuerung zuständig, seit Ende 2009 ist er der hauptamtliche Bürgermeister der Verbandsgemeinde. In drei Ortsteilen, Becherbach, Hennweiler und Hochstetten-Dhaun, wurden damals wirtschaftliche Vereine gegründet, wie zuvor schon in Morschheim bei Kirchheimbolanden oder Schornsheim bei Wörrstadt, später in Hergenfeld bei Rüdesheim oder Klausen bei Wittlich. Ihr Ziel: Mit finanzieller und organisatorischer Hilfe der Gemeinde und ehrenamtlichem Engagement auch dort, wo sich der Einzelhandel zurückgezogen hat und sich Lebensmittelgeschäfte wirtschaftlich nicht mehr lohnen, die Nahversorgung der Bürgerinnen und Bürger und somit Einkaufsmöglichkeiten auch für Kinder und alte Leute zu schaffen. Denken viele dabei vor allem an die überdurchschnittlich wachsende Zahl älterer und nicht mehr so mobiler Menschen, hat Martin Theis, Ortsbürgermeister von Hergenfeld, genauso die Kinder im Auge. „Die lernen heute ja sonst gar nicht mehr einzukaufen, wenn sie immer mit Mama oder Papa ins Auto steigen müssen und dann genervt durch einen Supermarkt gezogen werden. Bei uns holen sie selbst ihre Kinderzeitung, ihre Bravo oder Süßigkeiten, geben ihr erstes eigenes Geld ganz alleine aus. Gerade junge Eltern unterstützen unseren Laden, weil sie die Kinder zu uns auch mal alleine schicken können.“ Außerdem können die Läden so etwas wie „Dorfbewusstsein“ schaffen, wie Alois Meyer, Ortsbürgermeister von Klausen, es bezeichnet: „Wenn man 30 oder 40 Jahre alt ist und das Angebot nicht nutzt, darf man sich mit 70 nicht wundern, wenn es das nicht mehr gibt. Es wäre gut, wenn die jungen Leute erkennen, dass es um ihren Ort geht, dass es gut für sie selbst ist, wenn sie hier einkaufen.“ Seit fast 15 Jahren wird die Rechtsform des wirtschaftlichen Vereins in Rheinland-Pfalz erfolgreich praktiziert.

„Landesvater sieht Wege für Dorfladenprojekt“ – so titelt die Wittlicher Zeitung ihren Bericht über den Besuch Kurt Becks in Klausen.¹ Der Ministerpräsident war im Juni 2009 dort, war beeindruckt von der Arbeit und „lobt Engagement

1 Wittlicher Zeitung, 30. Juni 2009, S. 7.

für die Gemeinschaft”², schreibt die Mainzer StaatsZeitung. „Wir verfolgen die Strategie, die Strukturen im ländlichen Raum zu stärken”, so begründet Frank Ißleib vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau in Mainz die Politik seines Bundeslandes: „Dazu gehört auch, die Lebensqualität zu stärken, und dazu zählt aus Sicht vieler Bürger in den Dörfern auch die Möglichkeit, etwas vor Ort einkaufen zu können – fußläufig. Darum unterstützen wir seit Jahren vor allem durch Beratung die Einrichtung solcher Läden.” Die Rechtsform ist dem Ministerium dabei zunächst einmal egal, aber Ißleib muss angesichts der Größenordnung dieser Läden auf dem Land feststellen: „Das ist Einzelhandel auf sehr kleinem Niveau, das sind sehr kleine Ladenflächen. Es sind häufig noch Familienbetriebe, neuerdings vermehrt aber wirtschaftliche Vereine, die das nicht unbedingt mit dem Ziel machen, Gewinne zu erzielen, sondern unter dem Aspekt, die Lebensqualität auf dem Dorf aufrecht zu erhalten.” Ganz nebenbei sieht er dadurch auch die Chance, regionale Wirtschaftskreisläufe, den Markt für regionale Produkte zu stärken.

Mit der Strategie, für solche Zwecke wirtschaftliche Vereine nach § 22 BGB zuzulassen, steht das Land Rheinland-Pfalz alleine da. „Wo gibt es denn so etwas?” – fragen jene, die in anderen Bundesländern für die Genehmigung wirtschaftlicher Vereine zuständig sind. Der „Wirtschaftliche Verein” ist zwar in § 22 des Bürgerlichen Gesetzbuchs verankert und ausdrücklich dem in § 21 genannten „Nicht wirtschaftlichen Verein”, dem „e.V.”, gegenübergestellt, er wird aber nicht einfach in ein Register eingetragen. Ihm muss wegen der wirtschaftlichen Tätigkeit ausdrücklich die Rechtsfähigkeit verliehen, sprich: er muss genehmigt werden. Die zuständigen Behörden anderer Bundesländer schränken diese Genehmigungen deutlich ein. „Die Rechtsform des wirtschaftlichen Vereins wird nur an Erzeugergemeinschaften nach dem Marktstrukturgesetz und an Forstbetriebsgemeinschaften nach dem Bundeswaldgesetz verliehen”, schreibt beispielsweise das Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft des Landes Brandenburg. Wird hier eine im BGB verankerte Rechtsform auf dem Verwaltungsweg also eingeengt auf einen kleinen Bereich, der erst wesentlich später gesetzlich geregelt wurde? „Grundsätzlich kommt eine Konzessionierung nur dann in Betracht, wenn aufgrund von besonderen atypischen Umständen alle anderen in Frage kommenden Gesellschaftsformen unzumutbar sind“ –, erklärt das Regierungspräsidium Düsseldorf. Auch die Behörden anderer Bundesländer verweisen darauf, ein wirtschaftlicher Verein dürfe laut Gesetz seine „Rechtsfähigkeit durch staatliche Verleihung” nur „in Ermangelung besonderer bundesgesetzlicher Vorschriften” bekommen. Das bedeutet: Die Dorfgemeinschaften sollen doch einen Einzelkaufmann suchen, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), eine Offene Handelsgesellschaft (oHG) oder eine Gesellschaft mit beschränkter

2 StaatsZeitung, Staatsanzeiger für Rheinland-Pfalz, 6. Juli 2009, S. 2.

Haftung (GmbH) gründen. Aber liegen nicht „atypische Verhältnisse“ im Sinne des Gesetzes vor, wenn ein Geschäft nur mietfrei, mit reduzierter Miete oder mit ehrenamtlicher Arbeit zu führen ist? Wenn kein Einzelkaufmann einen Laden eröffnet und auch keine Ladenkette eine Filiale? Oft wird dann noch auf Probleme mit dem Gläubigerschutz hingewiesen. Wer haftet, wenn ein wirtschaftlicher Verein insolvent ist? Wie kann man die einzelnen Mitglieder, den ehrenamtlichen Vorstand und die Gläubiger hier ausreichend schützen? Wo wirtschaftliche Vereine genehmigt werden, bekommen sie allerdings die Auflage, ihre Lieferanten über die Rechtsform und die Konsequenzen bei der Haftung aufzuklären. In etlichen Fällen springt aber auch die Gemeinde bis zu einer bestimmten Summe als Bürge ein.

Man stuft die Chance, einen Dorfladen in dieser Rechtsform betreiben zu können, als gering ein, so ist abschließend aus dem niedersächsischen Landkreis Peine zu hören. Die Formulierung würden die anderen Genehmigungsbehörden wohl unterschreiben.

„Dorfladen Morschheim wirtschaftlicher Verein“

Keine Leuchtreklame, auch kein Schaufenster lockt die Kunden an. An einem schmiedeeisernen Winkel über einem kleinen Torbogen baumelt ein Metallschild im Wind: „Dorfladen“. Neben dem Durchgang hängt der Info-Kasten des Gemeindebüros. Im Innenhof links eine Holzbaracke: „Eintritt verboten. Getränkeverkauf im Laden“. Rechts die Tür zum Laden. Die Öffnungszeiten: Montag bis Freitag 6.30 Uhr bis 11.00 Uhr und 15.00 Uhr bis 18.00 Uhr. Samstags nur morgens, Mittwoch nachmittags ebenfalls geschlossen. Es ist 15.00 Uhr: Ute Koch, eine von sechs Teilzeitkräften, hat den Laden gerade geöffnet, die erste Kundin ist schon da. Zwiebeln, Rettich und Äpfel, Brezeln, Kuchen, Hohes C und Schokolade, zwei Dosen Gemüse – viel ist es nicht, und doch dauert es ein Weilchen, bis Frau Dexheimer ihren Einkauf zusammengesucht hat. Mit ihren 87 Jahren ist sie nicht mehr so schnell auf den Beinen. Die Waren werden in zwei übersichtlichen Räumen präsentiert. 90 Quadratmeter Fläche hat der Laden insgesamt, inklusive Büro, Getränkelager und Nebenräumen. Das Angebot: Obst, Gemüse und Milchprodukte, frische Wurst, abgepackt und vakuumiert vom Metzger aus Weinheim, Kaffee, Tee, Mehl und Nudeln, Konserven, kurz: das gesamte Trockensortiment. Zeitschriften liegen aus, auf Wunsch werden sie reserviert und zurückgelegt. Morgens gibt es frische Brötchen und Brot vom Bäcker aus einem Nachbarort, auch dies auf Wunsch mit Vorbestellung. „Die Backwaren reißen uns raus“, so unterstreicht Ute Koch, wie wichtig gerade frische Brötchen für die Existenz des Ladens sind!



Eingang zum Dorfladen Morschheim

DORFLADEN W.V. MORSCHHEIM*

DORFLADEN, KAISERSTRASSE 12,
67294 MORSCHHEIM

GEMEINDE KIRCHHEIMBOLANDEN /
DONNERSBERGKREIS

EINWOHNER: 780

VEREINSMITGLIEDER: 50

GRÜNDUNGSJAHR: 1996

GRÖSSE DES LADENS: 90 M²

WARENBESTAND /

INVENTURWERT: € 20.000

JAHRESUMSATZ: € 250.000

**Alle Zahlenangaben zu den
Dorfläden ohne Gewähr –
es handelt sich zum Teil um
geschätzte Näherungswerte.*

Der Ort streckt sich in einer hügeligen Landschaft unterhalb der Landstraße zwischen Alzey und Kirchheimbolanden. Die Autobahn A 63 Mainz – Kaiserslautern ist nicht weit, zwölf Busse fahren an Schultagen zwischen 5.35 Uhr und 19.00 Uhr in beide Richtungen. Als es noch keine Einkaufszentren auf der grünen Wiese und noch keine Discounter gab, verfügte Morschheim über drei Läden für Waren des täglichen Bedarfs und zwei Bäckereien. Seit die Leute mobiler wurden, teilweise bis nach Frankfurt, nach Rüsselsheim oder Ludwigshafen zur Arbeit fahren, kaufen sie unterwegs ein, im nächsten größeren Ort. Ein Laden nach dem anderen machte zu. Die Kaufkraft der Leute floss in andere Kassen. Dabei wächst der Ort sogar, weil er so verkehrsgünstig liegt. Aber nicht jeder hat ein Auto, auch alte Leute und Kinder wollen schnell mal etwas einkaufen. Irene Fister, die Frau des Ortsbürgermeisters, hat deshalb im Rahmen ihres Studiums eine Untersuchung dazu durchgeführt. Das Ergebnis: Wenn nur 25% des Geldes, das die damals 670 Morschheimer für den täglichen Bedarf ausgeben, im

*Joachim Fister,
Ortsbürgermeister von
Morschheim*

Ort bliebe, könnte ein Dorfladen sich davon tragen. Ein Geschäftsführergehalt, einen Unternehmerlohn oder gar Rendite würde er nicht erwirtschaften können, aber mit dem Engagement der Bürger und etwas Unterstützung durch die Gemeinde könnte es funktionieren.

So wurde das Projekt „Dorfladen“ in Angriff genommen. Die Situation war günstig, denn Rheinland-Pfalz investierte schon damals Mittel in die Dorferneuerung, förderte die Einrichtung von Nachbarschaftsläden. Im Januar 1996 fasste der Gemeinderat den Beschluss. Die erforderlichen Mittel wurden eingeworben, das Wohnhaus, das der Gemeinde gehört, umgebaut. Der Kreis gab einen Zuschuss für das Getränkelager, die Verbandsgemeinde gab einen Kredit, den sie später in einen Zuschuss umwandelte. Auch die Bürger, in Form des neu gegründeten wirtschaftlichen Vereins, brachten einen Teil des Geldes auf. Im August desselben Jahres war schon Ladeneröffnung.



Der Ortsbürgermeister wurde zum Vorsitzenden des Vereins gewählt und führt die Geschäfte des Ladens ehrenamtlich, kümmert sich um Lieferverträge, tätigt die Geldgeschäfte. Auch die Buchhaltung wird ehrenamtlich betreut und für den Steuerberater vorbereitet. Sechs Teilzeitkräfte auf 400-

*Großes Angebot
in einem kleinen Laden:
der Dorfladen Morschheim*

*Frau Dexheimer und
Ute Koch*



Euro-Basis sichern die Öffnungszeiten, bringen den Leuten die Ware nach Ladenschluss auch mal nach Hause. Ein Kredit, den der Verein doch noch aufnehmen musste und für den die Gemeinde die Bürgerschaft übernommen hat, ist mittlerweile zurückgezahlt, der Laden erwirtschaftet mal eine rote, mal eine schwarze Null.

Heute hat Morschheim 780 Einwohner und 50 Mitglieder im w.V., der den Laden seit knapp 15 Jahren betreibt. Frau Dexheimer ist glücklich, dass es einen solchen Laden gibt. Ihr Sohn hat viel zu tun, so dass sie seine Hilfe nicht in Anspruch nehmen möchte, ihr Mann liegt krank zu Hause. Wie sollte sie ihren Alltag regeln, nach Alzey oder Kirchheimbolanden kommen und wieder zurück? Als ob sie ihre Situation lange vorausgeahnt hätte, war sie damals dabei, als im Gemeinderat und im ganzen Ort darüber geredet wurde, dass man einen Laden im Dorf braucht. Sie gehört zu den Gründungsmitgliedern des Vereins, seit 1996 kauft sie hier ein. Die alte Dame bezahlt, Ute Koch kommt hinter der Kasse hervor und hilft ihr, ihre sieben Sachen in ihrem Einkaufswägelchen zu verstauen. Nach Hause ziehen braucht sie ihn heute aber nicht. Der Bürgermeister steht zufällig im Laden: „Ich bringe Ihnen das gleich unten vorbei“, sagt er ganz selbstverständlich.

Ihr Mann fährt zur Arbeit 100 Kilometer in die eine Richtung nach Walldorf, sie fährt 50 Kilometer in die andere Richtung nach Mühlheim, erzählt eine 35-jährige Kundin, die eben nur ein Stück Kuchen zum Nachmittagskaffee holt. Großeinkäufe, vor allem alles, was sie für ihr Baby benötigt, besorgt sie unterwegs. Aber sie genießt es, am Samstagmorgen für die Brötchen nicht schon wieder ins Auto steigen zu müssen. Dass es einen Laden im Ort gibt, war neben der Autobahnanbindung der entscheidende Grund dafür, dass sie und ihr Mann hierher gezogen sind. Damit der Laden weiter existieren kann, kauft sie oft noch andere Dinge, auch wenn sie die beim Discounter womöglich etwas billiger bekommen

würde. „Der Laden muss niemanden ernähren, er soll sich tragen“, so erklärt Joachim Fister, Ortsbürgermeister und im Hauptberuf Lehrer, das Konzept in Morschheim. „Und er soll andere Funktionen erfüllen, die er auch erfüllt. Wenn ein Vereinsfest im Ort stattfindet und beispielsweise nach Kuchen gefragt wird, dann liegen hier die Listen aus. So wie früher die Läden Kommunikationszentrum im Dorf waren, um Klatsch und Tratsch und Neuigkeiten zu erfahren, so ist das heute ein Stück weit der Dorfladen.“ Ein Stück weit heißt: Ganz zufrieden ist er nicht. Neubaugebiete werden ausgewiesen, junge Leute, auch Familien, ziehen hierher. Eigentlich soll der Laden so etwas wie ein Scharnier bilden, das Jung und Alt, Alteingesessene und Zugezogene zusammenhält, eine Verbindung schafft. Doch viele neue Einwohner kaufen zwar mal schnell im Laden ein, als sozialen Mittelpunkt, als Zentrum des sozialen Lebens im Ort nehmen sie ihn selten wahr. Das Fazit: „Auch ein Ort wie Morschheim anonymisiert sich.“

Nahversorgung auf dem Lande

Konzentration findet auch auf dem Land statt, betroffen sind vor allem alte Leute und Kinder. Und die Dörfer werden älter. Nathalie Franzen, Regionalplanerin in Mainz, zitiert als Beleg dafür eine Studie der „Zukunftsinitiative Rheinland-Pfalz“. Demnach wächst der Anteil der über 60-jährigen im Landkreis Alzey-Worms bei stagnierender Bevölkerungszahl von knapp 25.000 im Jahr 2000 auf rund 42.000 im Jahr 2030.

In Morschheim funktioniert die Grundversorgung mit Lebensmitteln. Das ist nicht selbstverständlich, das ist aber auch keine absolute Besonderheit. Auf der einen Seite hat sich die Zahl der übrigen Lebensmittelgeschäfte, also der kleinen, nicht einer Kette angeschlossenen Lebensmittel-Einzelhändler, nach Informationen des Dorfladen-Netzwerks seit 2000 in nur sieben Jahren um 17.000 Geschäfte auf 28.900 Läden (-37 %) dramatisch reduziert. Die „Ladendichte“ hat sich in Deutschland damit von 2000 bis 2007 auf einen Laden für 1.495 Bundesbürger reduziert.³ Während immer mehr kleine Läden schließen, wächst die Marktmacht der Großen, setzen diese auch die Maßstäbe dafür, wo und wie sich ein Laden lohnt. Dieser Trend gilt auch für den Großhandel. Große Filialketten haben ihre eigenen



Anlieferung in Klausen

³ <http://dorfladen-netzwerk.de/2009/07/17-000-laden-geschlossen/> (letzter Zugriff 5. April 2010).

Großhandelsstrukturen, auch diese sind heute auf große Liefermengen für große Abnehmer eingestellt. Läden unter einem bestimmten Liefervolumen haben oft Schwierigkeiten, überhaupt einen Lieferanten zu finden, werden auf Händler verwiesen, die auch Tankstellen und Kioske beliefern. Deren Angebot ist allerdings sehr eingeschränkt und auch teuer. Andere Großhändler brummen kleinen Läden „Strafporto“ auf, wie Joachim Fister es nennt: Sie müssen ein extra „Rollgeld“ dafür zahlen, dass der Lieferwagen überhaupt zu ihnen kommt. Das macht die Waren teurer, schränkt die Konkurrenzfähigkeit ein. Fister hat deshalb auch schon darüber nachgedacht, ob sich Dorfläden nicht beim Einkauf zusammenschließen, also so etwas wie eine Einkaufsgenossenschaft bilden sollten. So hat die Edeka ja auch einmal angefangen.

Wolfgang Gröll bestätigt auf der Tagung „Grundversorgung im Dorf“⁴ 2008 im Eifelkreis Bitburg-Prüm den Trend: „Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel ist derzeit sehr stark geprägt von der Internationalisierung, Globalisierung, Vereinheitlichung der Produkte und dem Verkauf von Menge statt Qualität. Will sich ein Nationalfilialist (Edeka, REWE, Aldi, Lidl etc.) in einer Gemeinde ansiedeln, so erwarten diese Filialisten ein Einzugsgebiet von mindestens 5.000 Verbrauchern, Verkaufsflächen zwischen 800 – 1.500 m², teilweise darüber, sowie eine ausreichende Anzahl von Parkplätzen (100 Stellplätze).“ Edeka nennt als kleinste ihrer Vertriebslinien den „Edeka Aktiv Markt“ mit 400 bis 1.000 qm Ladenfläche.⁵

Auf der anderen Seite gibt es mittlerweile überall in Deutschland Initiativen, den herrschenden Trend in der Nahversorgung umzukehren. „Immer mehr Bürger im ländlichen Raum akzeptieren diese Entwicklung nicht mehr und werden selbst aktiv. Sie gründen eine Bürgergesellschaft, einen Verein oder eine Genossenschaft und betreiben ihren eigenen Laden“, so heißt es auf der Website des „Dorfladen-Netzwerks“, eine Aussage die Nathalie Franzen nur bestätigen kann. Seit vielen Jahren betreut sie Projekte der Dorferneuerung in Rheinland-Pfalz und den angrenzenden Bundesländern und findet dabei immer wieder eine ähnliche Situation vor: Immer mehr junge Leute ziehen weg, die Ortskerne veröden, irgendwann treffen die Leute sich nur noch auf dem Friedhof. Der Wunsch nach einem Dorfladen steht in ihren Erhebungen deshalb meist ganz oben auf der Liste. Zum einen im Interesse derer, die hier noch wohnen, aber zum anderen auch, um die Attraktivität des Ortes für neue Bewohner zu erhöhen.

⁴ Walter Gröll: *Tante Emma is back – Renaissance der Nahversorgung*. In: *Landkreistag Rheinland-Pfalz / Ministerium des Innern und für Sport* (Hg.): *„Grundversorgung im Dorf – innovative Modelle und Aktivitäten zur Sicherung einer wohnortnahen Grundversorgung“*, 2008, S. 27.

⁵ <http://www.edeka.de/EDEKA/Content/Unternehmen/Geschaefsfelder/Vertriebslinien/index.jsp> (letzter Zugriff 5. April 2010).



*„Unser Laden“,
der Dorfladen
Schornsheim:
Aussenansicht*



Innenansicht



*Der Bäckerei-
tresen*



Edwin Henn, Bürgermeister von Schornsheim

„UNSER LADEN“

KIRCHSTRASSE 1,

55288 SCHORNSHEIM,

GEMEINDE WÖRRSTADT /

KREIS ALZEY-WORMS

EINWOHNER: 1.600

VEREINSMITGLIEDER: 300

GRÜNDUNGSJAHR: 1999

GRÖSSE DES LADENS: 360 m²

WARENBESTAND /

INVENTURWERT: € 35.000

JAHRESUMSATZ: € 450.000

UNTERMETER IN EIGENREGIE:

METZGEREI HARDT, FARMERSHEIM

BÄCKEREI PAUL SCHNABEL, SCHORNSHEIM

„Unser Laden“ in Schornsheim

Oben am Hang liegt der Friedhof von Schornsheim. Von hier schaut man über die Dächer der Kirche und der verschachtelt gebauten Häuser. Steil geht es eine Treppe hinunter in den Ortskern. Unten an der Kirche vorbei kommt man zuerst zur Filiale der Volksbank. Dann sieht man, zurückgelegen mit knapp zehn Parkplätzen vor dem Haus, den Dorfladen. Am Rande des Parkplatzes steht über die ganze Länge eine Infowand, auf der die Freiwillige Feuerwehr, der Männergesangsverein „Sängerlust“, die Landfrauen, der Kultur- und Karnevalsclub, die Kirchen und andere über Neuigkeiten und Termine informieren. Es herrscht ein reges Kommen und Gehen vor dem Laden, gegenüber steht der Lieferwagen vom „Frischdienst“. Auf 360 m² Ladenfläche werden 4.500 bis 5.000 Artikel angeboten, der Inventurwert liegt bei EUR 35.000, der Umsatz bei EUR 450.000 im Jahr. In diesen Zahlen sind jedoch weder Backwaren noch Fleisch und Wurst enthalten.

Der Schornsheimer Laden kooperiert mit einem Bäcker und einem Metzger aus der näheren Umgebung, die ihr Sortiment als Untermieter auf eigene Rechnung anbieten.

„Die Bürger saßen uns im Nacken, als kein Geschäft mehr im Ort vorhanden war“, erinnert sich der 66-jährige Edwin Henn, der im Hauptberuf eine kleine Installationsfirma für Heizung, Gas und Wasser führt. Damals war er noch Beigeordneter, heute ist er der Ortsbürgermeister. Zuerst hat er verschiedene Lebensmittelketten angesprochen, hat sich aber nur Absagen eingeholt. Der Ort war zu klein für sie, also mussten die Schornsheimer selbst handeln. In Morschheim hat man sich Rat geholt, daraufhin haben sich 300 Bürger mit je DM 300 am wirtschaftlichen Verein beteiligt. Auch hier wurden Zuschüsse des Landes und der Gemeinde beantragt – und

dann wurde richtig gebaut. Das Grundstück liegt an der Ecke, wo es von der Durchgangsstraße zur Kirche abgeht. Wegen der Hanglage musste man hier zweigeschossig bauen. So hat man aus der Not eine Tugend gemacht und im Obergeschoss eine Dorfkneipe, einen Sitzungssaal für den Gemeinderat und einen Gruppenraum für Vereine gebaut – zum Teil mit tatkräftiger Unterstützung der Bürger.

Als die Volksbank ihr Filialnetz neu sortieren musste und nach einem Standort für die Orte im Umkreis gesucht hat, hat sie sich dann für Schornsheim entschieden. Der Grund: Der Dorfladen lockt sowieso schon Kunden auch aus Gabsheim und Uden-

...nah und gut

Öffnungszeiten:
Montag – Freitag 9:00 – 12:00 Uhr
und 15:00 – 18:00 Uhr
Samstag 7:00 – 13:00 Uhr

„Unser Laden“ 55288 Schornsheim
Kirchstraße 1
Telefon 06732-963432

Angebote vom 22.02.2010 bis 27.02.2010

<p>„Kräutergenie“</p> <p>Jakobs Kaffee verschiedene Sorten je 500g – Packung 1kg = 5,30 2,99</p>	<p>Dr. Oetker Bistrotasche verschiedene Sorten je 250g – Packung 1kg = 4,00 1,00</p>	<p>Tempo Taschentücher je 30x180cm – Packung 1,79</p>
<p>Landliebe Eiscreme verschiedene Sorten je 700ml – Packung 1l = 2,35 1,79</p>	<p>Buitoni Nudeln verschiedene Sorten je 500g – Packung 1kg = 1,34 0,77</p>	<p>„Kräutergenie“</p> <p>Ehrmann Früchte- oder Vanilletraum verschiedene Sorten je 125g – Packung 100g = 0,18 0,22</p>
<p>Granini Trinkgenuss verschiedene Sorten je 0,5 l – PET-Flasche plattiert 0,95</p>	<p>Weihenstephan Frischer Joghurt mild 1,5% je 500g – Becher 1kg = 2,00 1,00</p>	<p>1,79</p>

Die Angaben der Öko- und Gemüseabteilung werden am Montag durch nachrangige Bekanntheit gegeben.

Spezialität: 100% Bio-Produkte
100% Bio-Produkte
100% Bio-Produkte

Der eigene Werbezettel

heim an. Dennoch holen viele Kunden hier nur das Nötigste, tätigen ihre Großeinkäufe am Wochenende oder auf dem Weg zur Arbeit. Der Ortsbürgermeister, auch Vorsitzender des Vereins, kauft selbstverständlich alles hier ein was es gibt.

„Ich kann mir das ja gar nicht anders erlauben“, erklärt Herr Henn: „Ich kann ja nicht als Bürgermeister hier für den Laden und den Verein werben und dann woanders beim Einkaufen gesehen werden!“ Edwin Henn, als Ortsbürgermeister auch Vorsitzender des w.V., kümmert sich um die große Ganze, seine Tochter hilft bei der Buchführung, seine Frau kommt einmal in der Woche in den Laden und hilft. Uwe Wolff, 69 Jahre alt und lange bei der Gemeinde beschäftigt, ist von Anfang an im Verein engagiert und als Schriftführer des Vereins tätig. Darüber hinaus kommt er jetzt an drei Vormittagen und räumt die Regale ein.

Den Werbezettel mit den Sonderangeboten der Woche erstellt er zu Hause am PC. Die Edeka bietet diesen Service auch an, ist aber zu teuer. So fotografiert Wolff die Artikel, schreibt kleine Texte, sammelt die Anzeigen des Bäckers und des Metzgers ein und erstellt das Layout. Die 2.500 Exemplare, die dann aus der Druckerei kommen, werden auch in Udenheim und Gabsheim verteilt. „Das war ja eine Notlage“, so erklärt er, deshalb sei er nach der Verrentung sofort ins Ladengeschäft eingestiegen. „Außerdem bin ich ja selbst daran interessiert, dass der Laden weiter existiert. Ich werde ja auch mal alt und kann nicht mehr Auto fahren. Dann will ich auch zu Fuß noch einkaufen können.“

Ohne das Engagement der Gemeinde, ohne den Verein und ohne ehrenamtliche Mitarbeit geht es also trotz des größeren Einzugsgebiets und des höheren Umsatzes nicht. 2007 geriet der Laden in eine existenzielle Krise. Der größte Teil der Waren wurde zuvor von der Handelskette Spar geliefert. Spar wurde von der Edeka übernommen. Dieser waren die Umsätze zu gering, Verträge wurden gekündigt, die Kunden standen vor leeren Regalen. Nur mit Hilfe der Gemeinde und des Vereins konnten die Lieferprobleme gelöst werden. Die Gemeinde reduzierte daraufhin auch noch die Miete. Statt einer marktüblichen Kaltmiete von EUR 1.130 zahlt der Verein nur EUR 800. Außerdem wurde eine Stelle eingespart, was durch mehr ehrenamtliche Arbeit ausgeglichen werden musste. DM 1.700 hat der Laden anfangs noch jedes Jahr für die Inventur ausgegeben. „Dafür habe ich jetzt 20 bis 35 Leute aus dem Verein, die das regelmäßig machen und auch können“, so Henn stolz, „das konnten wir uns nicht mehr leisten“. Die Helfer machen es umsonst, sitzen anschließend im Ratssaal zusammen, essen, trinken, reden. Was sie verzehren würde zur Not ja der Laden übernehmen, aber das wollen die gar nicht. „Die machen die Arbeit ja für den Laden, für sich selbst letzten Endes, sie möchten dafür gar nichts haben.“

Andere Modelle

Dorfläden werden zum „Standortfaktor“. „Wenn wir einen Bauplatz verkaufen wollen, fragen die Interessenten erst danach, ob es einen Kindergarten und eine Grundschule gibt, dann nach einer Einkaufsmöglichkeit“, so erklärt Werner Müller (Kirn-Land) den Handlungsdruck damals wie heute. Sein Kollege Meyer aus Klausen relativiert das etwas: Nach seinen Erfahrungen ist ein DSL-Anschluss heute noch wichtiger als ein Dorfladen. In Morschheim, wo der Laden schon vorhanden ist, verhandelt man deshalb jetzt darüber.



*Verbandsgemeinde
Kirn-Land*

Auch in Niedenstein-Ermetheis (Hessen) stand man 2002 vor der Frage, wie man die Zukunft des Ortes sichern will. Auch dort stand der Wunsch nach einem Dorfladen ganz oben auf der Agenda. Als sich kein anderer Betreiber fand, musste auch darüber debattiert werden, welche Rechtsform man wählt, wenn man ihn in Eigeninitiative führt. Nathalie Franzen hat den Prozess einer Dorferneuerung begleitet: Eigentlich wäre eine Genossenschaft nahe liegend gewesen. Durch die Raiffeisen-Genossenschaften ist diese Rechtsform bekannt und geachtet, aber auch für dieses Projekt war sie zu teuer. Zu einem w.V. könne sie nicht raten, erklärt sie, denn der würde in Hessen nicht genehmigt. So haben sich schließlich rund 80 Bürger entschlossen, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) zu gründen. DM 20.000 Einlagen brach-

ten sie zusammen auf, Mitte März 2002 wurde der Laden eröffnet. Mit etwa 100 m² Verkaufsfläche und etwa

EUR 150.000 Umsatz trägt er sich gerade so. Wer jedoch einmal das Formular für eine „Gesonderte und einheitliche Feststellung von Besteuerungsgrundlagen“ für eine GbR in der Hand hatte, ahnt den Wahnsinn, der dieser Methode innewohnt. Gewinn oder Verlust, und wenn es nur ein Euro ist, müssen auf alle 80 Gesellschafter je nach Geschäftsanteil – das sind hier zwischen EUR 25 und EUR 250 – aufgeteilt werden. Ein weiteres Problem dieser Organisationsform liegt im Haftungsrecht. Bei der GbR haften sämtliche Gesellschafter mit ihrem gesamten Privatvermögen für das gesamte Unternehmen. Das schreckt viele Interessenten ab. Deshalb hat man den beiden Geschäftsführern der GbR einen Beirat an die Seite gestellt, der ihnen als verlängerter Arm der Gesellschaft Monat für Monat über die Schulter schaut, über Investitionen entscheidet und mögliche Probleme schnell erkennen soll. Umständlich ist das Ganze schon, sagt Nathalie Franzen: „Wenn man stattdessen aus dem wirtschaftlichen Verein eine Art kleine Genossenschaft machen könnte, wäre das nach meiner Einschätzung genau das richtige Instrument für solche Läden.“

Als im 1.500 Einwohner großen Reinhausen bei Göttingen der gute Nachbar Spar die Türen für immer schloss, haben aus der Not heraus der Bürgermeister, der Apotheker und ein Rechtsanwalt das Heft in die Hand genommen. Sie haben eine GmbH gegründet, weitere acht stille Gesellschafter gefunden und so EUR 26.000 Eigenkapital aufgebracht. Zusätzlich nötige EUR 22.000 haben 118 Haushalte in Form von Einzelkrediten zwischen EUR 100 und EUR 500 beigesteuert. Diese Kredite werden verzinst und müssen bei einer Pleite nicht zurückgezahlt werden (Rangrücktritt). Zins und Tilgung erfolgen über zehn Jahre in Form von Warengutscheinen zu Brutto-Preisen, so dass die Kunden „gebunden“ werden und die Handelspanne die Zinsen trägt. Dieses Modell soll aber nur eine Übergangslösung sein. Wenn der Laden erstmal läuft, so hofft man, wird sich ein privater Betreiber finden und ihn übernehmen.

Manchmal führen Gemeinden kleine Dorfläden auch in eigener Regie. Das geht so lange gut, bis die Kommunalaufsicht sie daran erinnert, dass das nicht zu ihren Aufgaben gehört. Diesen Weg hatte zunächst Alois Meyer in Klausen eingeschlagen. Auch hier sollte es nur eine Übergangslösung sein. Am 18. Mai 2007 eröffnete er den Dorfladen, zwei Monate später hatte er Post im Briefkasten: „Nach den hier vorliegenden Unterlagen war nicht beabsichtigt, einen Dorfladen in Trägerschaft der Ortsgemeinde Klausen zu betreiben“, meldete sich die Kreisverwaltung Bernkastel-Wittlich und stellt gemäß § 85 der Gemeindeordnung fest, „dass es nicht die Aufgabe der Ortsgemeinde ist, auf eigene Rechnung einen Dorfladen zu betreiben.“⁶

6 Schreiben der Kreisverwaltung Bernkastel-Wittlich, Fachbereich Kommunales und Recht, an die Ortsgemeinde Klausen vom 13. Juli 2007.

Auch eingetragene, nicht wirtschaftliche Vereine nach § 21 BGB betreiben hier und da Dorfläden. Der Zweck des e.V. darf jedoch ausdrücklich nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet⁷ sein. Führt ein e.V. dennoch, quasi nebenbei, einen Geschäftsbetrieb, muss er diesen auslagern, so wie große Fußballvereine dies beispielsweise mit ihren Marketing-GmbHs tun. Als Alois Meyer mit dem gemeindeeigenen Laden Schwierigkeiten bekam, schlug er dennoch diesen Weg ein und reichte beim Vereinsregister eine Satzung ein. Das Amtsgericht Wittlich verwies ihn postwendend auf den Vereinszweck und erläuterte: „Bei Ihrem Verein handelt es sich nach jetzigem Kenntnisstand um einen sog. unternehmerischen Verein (unternehmerisch tätigen Verein). Es liegt ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb vor, da davon auszugehen ist, dass der Verein planmäßig und entgeltlich an einem äußeren Markt als Anbieter von Waren oder Dienstleistungen tätig ist (NJW 1983, 569). Die Absicht der Gewinnerzielung ist nicht erforderlich (Rpfler 1985, 495).“ Dass das Amtsgericht nicht den Terminus „Wirtschaftlicher Verein“ benutzt und auf diese Rechtsform hinweist, mag erstaunen, immerhin verweist es aber auf die Möglichkeit einer Genossenschaft: „Es gibt bereits zahlreiche Genossenschaften, die sich auch der Förderung der sozialen und kulturellen Interessen ihrer Mitglieder widmen, also nicht in einem eng verstandenen Sinn der Förderung der Wirtschaft dienen.“⁸

Schleswig-Holstein hat das Konzept des „Markt-Treffs“ entwickelt. In Gemeinden mit 700 bis 1.900 Einwohnern unterstützt das Land die Planung, den Bau, die Infrastruktur und sogar das Coaching für die Betreiber, die ein Ladengeschäft, Dienstleistungen, Physiotherapie, Gastronomie, soziale Treffpunkte und auch Räume für Vereine unter einem Dach anbieten. Die Konzepte sehen Größenordnungen von „S“ (Umsatzpotenzial in Höhe von EUR 300.000) bis „XL“ (Umsatzpotenzial in Höhe von EUR 750.000) vor. Projektmanager und Empfänger der Förderung ist die Gemeinde.⁹

Die „Pioniere aus Rheinland-Pfalz“

Eigentlich wäre die Genossenschaft die ideale Rechtsform für einen Dorfladen – sie ist schließlich nichts anderes als ein „Verein“, der bestimmten Regularien unterliegt und wurde für „wirtschaftliche Zwecke“ entwickelt. Für Selbsthilfeprojekte in der Größenordnung eines Dorfladens, so Burchard Bösche vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften ZdK, ist sie aber zu bürokratisch und zu teuer. Die gesetzlich vorgeschriebene Gründungsprüfung einer relativ kleinen Genossenschaft kostet schon EUR 1.000 bis EUR 3.000, die

7 BGB, § 21.

8 Schreiben des Amtsgerichts Wittlich an „Unser Dorfladen Klausen e.V.“, 4. September 2007.

9 http://www.markttreff-sh.de/index.php?getfile=mt_handbuechekt08.pdf (letzter Zugriff 5. April 2010).

Mitgliedsbeiträge bei einem Prüfungsverband und die zweijährlich anfallenden Prüfungen durchschnittlich etwa EUR 2.000 im Jahr. Das sind Beträge, die ein Laden mit einem Umsatz von EUR 100.000 im Jahr gar nicht erwirtschaften kann, die Umsatzrendite im Lebensmitteleinzelhandel liegt bei 1%. „Mit Stolpersteinen, die mit der Rechtsform der Genossenschaft einhergehen, hatte der Laden in Höringen Erfahrungen gemacht“, bestätigt dies Joachim Fister. In Höringen, etwa 20 km von Morschheim entfernt, gab es bereits ein Jahr vor Morschheim einen Laden. Die Höringer hatten eine Genossenschaft gegründet. „Dann kam der erster Jahresabschluss: Die Kosten für Prüfungen der Genossenschaft waren nicht zu erwirtschaften.“ Was für Wohnungsbaugenossenschaften, für Genossenschaftsbanken, für eine Tageszeitung wie die taz oder ein Energieunternehmen wie Greenpeace Energy kein Problem ist, wird bei kleinen Selbsthilfeprojekten zur Falle. Hier bietet der wirtschaftliche Verein eine echte Alternative.

Die Dorfläden in Morschheim und Schornsheim werden als wirtschaftliche Vereine geführt, weil es anders gar nicht geht. Und es war auch gar nicht so einfach. In Morschheim lag eine Machbarkeitsstudie vor, und auch der Wille war da. „Doch dann ging die Misere mit der Rechtsform des Ladens los, das war dann der Knackpunkt“, so Joachim Fister. Alle Rechtsformen, von der GbR über die GmbH bis zur Genossenschaft wurden debattiert – und auf ihre Kosten überprüft: Notar, Steuerberater, Pflichtmitgliedschaften in Verbänden. Das Fazit: „Alle Diskussionen waren hinfällig, als sich im März 1996 zeigte, dass alle normalen Rechtsformen den Laden existenzbedrohend belasten.“¹⁰ Der Ausweg: Zusammen mit den Höringern haben sich die Morschheimer an Innenminister Walter Zuber in Mainz gewandt. Zuber war bis 1990 Bürgermeister in Alzey, kannte die Situation, hat Unterstützung versprochen. Mit Zubers Referenten wurde dann die Satzung für einen wirtschaftlichen Verein entworfen, an die örtlichen Begebenheiten angepasst – und genehmigt. Im „Morschheimer Geschichtsbuch“ heißt es stolz: „Der Dorfladen Morschheim war damit bundesweit wahrscheinlich der erste Bürgerladen, der in dieser besonderen Unternehmensform organisiert wurde.“¹¹

Wie viele als wirtschaftliche Vereine geführte Dorfläden es heute in Rheinland-Pfalz gibt, weiß nicht einmal die zuständige Genehmigungsbehörde, die aus drei Regierungspräsidien hervorgegangene Allgemeine Dienstleistungsdirektion ADD in Trier. Im Unterschied zu allen anderen Bundesländern propagiert Rheinland-Pfalz die Rechtsform des wirtschaftlichen Vereins jedoch ausdrücklich für neu entstehende Dorfläden. Was in anderen Bundesländern nicht vorstellbar ist und – drückt man es überspitzt aus – als rechtswidrig abgelehnt wird, ist hier gängige Praxis.

10 Joachim Fister: *10 Jahre Morschheimer Dorfläden. Morschheimer Geschichtsbuch, Ergänzungsblätter 2006, S. 2.*

11 *Ebd.*

„Dorfgemeinschaftsläden sind wirtschaftliche Vereine, deren Zweck auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet ist und die ihre Rechtsfähigkeit durch staatliche Verleihung erlangen.“¹² So heißt es auf der Website der ADD Trier. Einschränkungen bei der Genehmigungsfähigkeit formuliert aber auch die ADD: „Hinsichtlich der Genehmigungsfähigkeit von wirtschaftlichen Vereinen ist zunächst der Subsidiaritätsgrundsatz, d.h. die Nachrangigkeit des wirtschaftlichen Vereins gegenüber anderen Rechtsformen, zu beachten. Der Verein muss daher mit dem Antrag auf Verleihung der Rechtsfähigkeit grundsätzlich nachweisen, dass ihm eine andere Rechtsform (GmbH, AG, Genossenschaft) nicht zumutbar ist.“



Frank Ißleib vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau in Rheinland-Pfalz

„Die Genehmigung des wirtschaftlichen Vereins war dann aber schwieriger, als wir uns das vorgestellt hatten“, bremsst Ortsbürgermeister Fister die Euphorie: „Die Genehmigung haben wir zwar bekommen, aber nur unter Auflagen. Es galt ganz klar ein Konkurrenzverbot zu ortsansässigen Lebensmittelläden, Bäckereien und Getränkeläden.“ Im Klartext: Wenn ein anderer zeigt, dass ein Laden auch anders funktionieren kann, entzieht das dem w.V. die Grundlage. Mit dem letzten Bäcker im Ort musste man sich also arrangieren, hat seine Brötchen verkauft, ihm also eine zweite Verkaufsstelle geschaffen.

Die Nahversorgung auf dem Land muss auch jenseits ökonomischer Kriterien gefördert werden – das ist in Rheinland-

Pfalz jedoch anerkannt. „Darum unterstützen wir solche Läden ja“, erklärt Frank Ißleib vom Wirtschaftsministerium in Mainz. Wenn die einzelnen Filialketten ihre Verkaufsflächen konzentrieren und vergrößern, wenn sie sich aus dem

¹² <http://www.add.rlp.de/icc/ADD/nav/ef2/broker.jsp?uMen=ef260d10-c9e6-2621-2f53-1721072-e13d6&uCom=47830d10-c9e6-2621-2f53-1721072e13d6&uTem=aaaaaaaa-aaaa-aaaa-000000000012> (letzter Zugriff 6. April 2010).

ländlichen Raum zurückziehen, müsse man gegensteuern. „Es gibt auch auf dem Dorf ein Bedürfnis nach einem Mittelpunkt des wirtschaftlichen Geschehens“, erklärt er, „nach einem Laden, der verschiedene Angebote bündelt, der dem Dorfmittelpunkt einen Charakter verleiht.“ Seit 1992 beschäftigt sich sein Ministerium mit dem Thema „Sicherung der Grundversorgung im ländlichen Raum“¹³ und sieht die zahlreichen Vorteile des w.V., der stets in enger Verbindung mit der Gemeinde arbeitet. Ein Dorfladen muss, will er überhaupt eine Überlebenschance haben, im Dorf akzeptiert sein. Der Verein ist die lebendige Form, in der die Einwohner den Laden als „ihren“ Laden begreifen. Er schafft die Voraussetzung dafür, dass sie dort bewusst und regelmäßig einkaufen. „Meist wird der Bürgermeister auch Vorsitzender des Vereins“, fügt Ißleib hinzu, „die Organisationsform ist bekannt, weil der e.V. eine übliche Form ist. Und sie ist flexibel. Ein w.V. ist schnell gegründet, Strukturen lassen sich schnell genau dann aufbauen, wenn das Engagement der Bürger da ist.“

Die Gemeinde hilft bei Gründung und Einrichtung des Ladens, indem sie erst die Diskussionsprozesse vor Ort organisiert und dann als Bindeglied zu den übergeordneten Behörden dient. Der Ortsbürgermeister, oft in Personalunion Vorsitzender des Vereins, arbeitet mit der Verbandsgemeinde zusammen, dort kennt man die Förderprogramme des Kreises und des Landes. Er vermittelt, moderiert, sorgt für die nötige Anschubfinanzierung. Mit ihm stehen oder fallen die Konzepte – eine hohe Verantwortung und Belastung, denn allesamt versehen sie ihre Arbeit ehrenamtlich, müssen auch im Beruf ihren Mann stehen.

In vielen Fällen werden Dorfläden im Kontext der Dorferneuerung gegründet und finden ihre Räume in gemeindeeigenen Gebäuden, mietfrei oder zu einer sehr günstigen Miete. Für die Erstausrüstung des Sortiments gewähren Gemeinden oft zinslose Kredite, geben auch Bürgschaften, um gegenüber den Lieferanten die Angst vor einem Ausfallrisiko zu nehmen oder um es dem Verein selbst zu ermöglichen, Bankkredite zu günstigeren Konditionen zu erhalten.

Aber auch für Umsatz kann die Gemeinde sorgen. Egal ob in Morschheim, Schornsheim oder Hergenfeld, wer immer die Festhalle oder das Dorfgemeinschaftshaus für eine Veranstaltung anmietet, verpflichtet sich im Vertrag mit der Gemeinde dazu, die Getränke über den Dorfladen zu beziehen. Das lohnt sich gerade in der Karnevalsaison, aber auch bei Abitur-Feiern, Hochzeiten oder den Feiern anderer Vereine im Ort. „Das tut uns gut!“, kommentiert Edwin Henn aus Schornsheim knapp diese Regelung, Joachim Fister stellt nüchtern fest: „Ohne dieses Zusatzgeschäft könnte der Laden nicht existieren.“ Ob die Gemeinde einen privaten Betreiber in dieser Weise begünstigen könnte, scheint zumindest fraglich. Im Gegenzug ist deshalb die besondere Rolle der Gemeinde auch in den

¹³ Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau (Hg.): *Nachbarschaftsläden in Rheinland-Pfalz. Ein Leitfaden für Gründer und Betreiber.*

Satzungen der Vereine oft festgeschrieben. So heißt es in der Morschheimer Satzung: „Der Vorstand besteht aus dem Vorsitzenden, dem stellvertretenden Vorsitzenden und drei weiteren Mitgliedern, davon ein Gemeindevertreter, sowie weiteren Beisitzern, deren Zahl auf maximal fünf beschränkt ist.“¹⁴ In Hergenfeld werden drei Vorstandsmitglieder von der Ortsgemeinde entsandt¹⁵, im Wallfahrtsort Klausen ist der Ortsbürgermeister laut Satzung sogar „als geborenes Mitglied Vorsitzender des Vereins“¹⁶.

Bei der ADD in Trier heißt es abschließend, alles in allem, klipp und klar: „Aufgrund der ländlichen Strukturen in Rheinland-Pfalz als Flächenland und der Tatsache, dass in abgelegeneren dörflichen Gemeinden viele ältere Menschen wohnen, die nicht mehr mobil sind, besteht der Bedarf, auch in diesen Gemeinden ein Grundangebot sicherzustellen. (...) Bei den Dorfgemeinschaftsläden, denen die Rechtsfähigkeit als wirtschaftlicher Verein verliehen wurde, war die Wahl einer anderen Rechtsform z.B. aus steuerlichen und wirtschaftlichen Gründen nicht zumutbar. Durch Auflagen wird insbesondere der Gläubigerschutz sichergestellt.“¹⁷

Vielfalt der Formen in Kirn-Land

„Der Markt wird’s regeln!“ – das Grundgesetz des Liberalismus hilft auf dem Land nicht weiter. Eher schon der Ruf danach, dass sich die Bürger stärker für ihre sozialen Belange engagieren sollen, nach ehrenamtlicher Tätigkeit. „Bürgerliches Engagement ist für eine vitale Demokratie und den Zusammenhalt unserer Gesellschaft unabdingbar“, heißt es deshalb in der Gernshagener Erklärung für Gemeinnützigkeit¹⁸: „Insbesondere vor dem Hintergrund von demografischem Wandel und Globalisierungswirkungen wird zunehmend bedeutsam, dass Bürgerinnen und Bürger in Ergänzung zum Staat Gemeinwohlaufgaben übernehmen.“ Auch in Ergänzung zur Wirtschaft, möchte man beinahe hinzufügen. Dass ein solcher Weg keine Einbahnstraße sein muss, zeigen die Dorfläden in Kirn-Land. Irgendwann springt „die Wirtschaft“ auch wieder ein.

14 *Dorfladen Morschheim wirtschaftlicher Verein, Satzung § 9 (1).*

15 *Dorfladen Hergenfeld. wirtschaftlicher Verein, Satzung § 9 (1).*

16 *Unser Dorfladen Klausen v.V., Satzung, § 5.2.*

17 *Mail Stefanie Hübner, Abteilung 2 – Kommunales und hoheitliche Aufgaben, Soziales – Referat Ordnungswesen, Hoheitsangelegenheiten, Lohnstelle ausländischer Streitkräfte, ADD Trier am 12.2.2010.*

18 *Die Gernshagener Erklärung für Gemeinnützigkeit wird getragen von: Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege, Bundesverband Deutscher Stiftungen, Deutscher Kulturrat, Deutscher Naturschutzring, Deutscher Olympischer Sportbund, Deutscher Spendenrat, Stifterverband der Deutschen Wissenschaft und Verband Entwicklungspolitik Deutscher Nichtregierungsorganisationen. Zitiert nach „Politik und Kultur“, März/April 2010, S. 13.*



Frau Neu kassiert im Dorfladen Becherbach w.V.

DORFLADEN BECHERBACH w.V.

DORFLADEN BECHERBACH,
HAUPTSTRASSE 31,
55608 BECHERBACH

VERBANDSGEMEINDE KRIN-LAND /
KREIS BAD KREUZNACH

EINWOHNER: 440

VEREINSMITGLIEDER: 54 FAMILIEN

GRÜNDUNGSJAHR: 1997

GRÖSSE DES LADENS: 120 M²

WARENBESTAND /

INVENTURWERT: € 27.000

JAHRESUMSATZ: € 220.000

Die Ausgangslage ist immer dieselbe. Alteingesessene Geschäfte schließen, weil es sich nicht mehr lohnt oder der Betreiber aus Altersgründen aufgibt, sich kein Nachfolger findet. 1997 wurden Dorfläden in den Ortsteilen Becherbach und Hochstetten-Dhaun gegründet, im Ortsteil Hennweiler 1999. Pate dabei stand jedes Mal Werner Müller. Müller hat damals die Gespräche mit Filialisten geführt, hat den Laden in Hennweiler sogar öffentlich ausgeschrieben – ohne Ergebnis. Dann wurden andere Möglichkeiten geprüft: „Der gemeinnützige Verein kommt nicht in Frage, weil es ja ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb ist. Die zweite Alternative war die Genossenschaft. Da gab es so hohe Hürden und vor allem Kostenbelastungen, dass uns der wirtschaftliche Verein am effektivsten erschien.“ Also wurden wirtschaftliche Vereine gegründet. An allen drei Standorten existieren sie noch heute, aber nur in Becherbach mit seinen gut 400 Einwohnern wird der Laden noch vom wirtschaftlichen Verein geführt. Um die 1.500 Artikel werden auf etwa 120 m² angeboten, der Umsatz pendelt um die EUR 220.000. Auch hier sind Backwaren die tragende Säule des Geschäfts, ein kleines Angebot von Fleisch und Wurstwaren gibt es teils frisch, teils eingeschweißt – an Samstagen wird auf Vorbestellung frisch geliefert. Kirn liegt 12 km entfernt, auch aus den rundherum gelegenen Ortsteilen kommen viele Kunden nach Becherbach, viele besorgen das Nötigste für die Nachbarn gleich mit.



Da geht es zum Dorfladen

UNSER LADEN HENNWEILER W.V.

UNSER LADEN, OBERGASSE 14,
55619 HENNWEILER

VERBANDSGEMEINDE KIRN-LAND /
KREIS BAD KREUZNACH

EINWOHNER: 1.350

VEREINSMITGLIEDER: 180

GRÜNDUNGSJAHR: 1999

GRÖSSE DES LADENS: 200 M²

WARENBESTAND /

INVENTURWERT: € 30.000

JAHRESUMSATZ: € 300.000

VERPACHTET AN KATHARINA SCHULZ,
MITGLIED UND MITBEGRÜNDERIN
DES VEREINS,

MITARBEITERIN DES LADENS S
EIT SEINER ERÖFFNUNG;

UNTERMIETER IN EIGENREGIE:

METZGEREI LAMBERT, KIRN

In Hennweiler und Hochstetten-Dhaun agieren die wirtschaftlichen Vereine dagegen nur noch im Hintergrund – als Koordinatoren. Sie haben die Läden mittlerweile verpachtet – in Hochstetten-Dhaun aus der Not, in Hennweiler aus dem Erfolg heraus. Ohne Verein geht es aber auch hier nicht. Warum? „Ich war von Anfang an in dem Verein, bin von Anfang an hier im Laden“, erklärt Katharina Schulz, die bei der Edeka gelernt hat. „Unser Laden“ heißt das Geschäft in der Obergasse in Hennweiler, das über einen Warenbestand von etwa EUR 30.000 verfügt.



Katharina Schulz, Pächterin des Dorfladens, und Silvia Gutheil von der Metzgerei Lambert

„Als der Laden in den ersten zwei Jahren schon gut lief, habe ich ihn vom Verein gepachtet. Seit zehn Jahren führe ich ihn selbstständig.“ Investieren musste sie nicht, denn die Ladeneinrichtung gehört dem Verein. Zwei Angestellte auf 400-EUR-Basis helfen ihr.

Die Fleischtheke hat der Verein gesondert vermietet, sie wird von einem Metzger aus der Nachbarschaft in eigener Verantwortung geführt. Den Getränke-Service übernimmt weiterhin der Verein – am Wochenende bekommen ältere Leute die Kisten geliefert, Leergut wird abgeholt. Oft springt Ortsbürgermeister Michael Schmidt, Ausbilder am Bundeswehrstandort Idar-Oberstein und Vorsitzender des wirtschaftlichen Vereins, selbst ein und macht die Runde.

„Reich wird man mit so einem Laden nicht, aber es reicht“, meint Katharina Schulz. Dass sie aber auch in Krisenzeiten gut schlafen kann, die Arbeit sie glücklich und zufrieden macht, das verdanke sie dem Verein. Sie weiß, dass die Bürger sich mit „ihrem“ Laden identifizieren. Der Verein unterstützt sie bei Investitionen in die Einrichtung oder auch bei größeren Reparaturen. In eine Krise geriet der Laden, als der Metzger seinen Untermietvertrag kündigte, Fleisch- und Wurstwaren im Angebot plötzlich



Backwaren und frischer Käse im Dorfladen Hennweiler



Der Dorfladen in der Filiale der Bäckerei Fickinger

fehlten. Doch auch da stand sie nicht alleine da. Der Verein war der Vertragspartner des Metzgers. Ihm fehlten seine Mieteinnahmen, ihr fehlte das Angebot: Also haben beide an einem Strang gezogen und schnell einen Nachfolger gefunden. Und selbst wenn der Laden sich für sie persönlich eines Tages nicht mehr tragen würde, wenn sie also aufgeben müsste, existiert nach wie vor die Struktur des wirtschaftlichen Vereins, der sofort einspringen und den Laden wieder in eigener Regie führen kann.

In Hochstetten-Dhaun war die Situation etwas anders. Kirn liegt nur 4 km entfernt, der Ort liegt direkt an der B 41. Die günstige Lage des Ortes brachte den Dorfladen in Schwierigkeiten. Die Rettung kam nach einigem auf und ab schließlich in Form der Bäckerei Fickinger.

„Unser Laden“ musste im Dezember 2009 endgültig schließen, im Januar 2010 eröffnete Jens Fickinger hier eine Filiale. Er hat sein Hauptgeschäft in Martinstein und eine Filiale in Kirn. Hochstetten-Dhaun liegt auf halber Strecke, so dass der Betrieb die neue Filiale praktisch im Vorbeifahren versorgen kann. Die vom Verein gemietete Fläche wurde allerdings deutlich verkleinert, das Lebensmittelangebot reduziert. Stattdessen wurde aber ein kleiner Café-Betrieb integriert. Sehr viel mehr als in einem Tankstellen-Shop bekommt man nicht mehr, aber immerhin auch Obst und Gemüse, ein kleines Wurstangebot aus der Region – in Dosen oder eingeschweißt –, frische Backwaren sowieso.

UNSER LADEN

HOCHSTETTEN-DHAUN W.V.

BÄCKEREI FINCKINGER,
 BINGER LANDSTRASSE 58,
 55606 HOCHSTETTEN-DHAUN
 VERBANDSGEMEINDE KIRN-LAND /
 LANDKREIS BAD KREUZNACH

EINWOHNER: 1.800

VEREINSMITGLIEDER: 60

GRÜNDUNGSJAHR: 1997

GRÖSSE DES LADENS: 120 M²

IM JANUAR 2010 HAT DIE BÄCKEREI
 FICKINGER, MARTINSTEIN DIE
 LADENFLÄCHE IN EIGENREGIE
 ÜBERNOMMEN



*Getränke-
und Lebens-
mittelauswahl
im Dorfladen
Hochstetten-
Dhaun*



*Das Angebot
des Dorfladens
- überschaubar,
aber ausreichend*

Fürs Wochenende hält der Laden einen Bestellservice aufrecht. Wer nicht bis nach Kirm fahren möchte, bekommt seinen Sonntagsbraten auch in der Bäckerei. Helmuth Gerhardt, mit 75 Jahren noch immer zweiter Vorsitzender des Vereins, ist mit dieser Lösung mehr als zufrieden. Das Lebensmittelangebot ist für ihn in den Hintergrund getreten, das wurde ja auch nicht mehr so dringend nachgefragt. Er ist die wirtschaftlichen Probleme los, ein kleines Angebot bleibt bestehen und vor allem hat der Ort seinen „sozialen Mittelpunkt“ behalten. Der ist sogar jetzt noch attraktiver geworden. Wer Klatsch und Tratsch sucht findet dieses „Angebot“ jetzt bei einer Tasse Kaffee und einem Stück Kuchen und kann sich sogar dabei hinsetzen. Und wenn sich das Geschäft für den Bäcker nicht mehr lohnt? Wenn der schließt? „Dann haben wir ja noch den Verein“, sagt Gerhardt, und macht einen ganz zufriedenen Eindruck.

Mitternachts-Shopping in Hergenfeld

Wirtschaftlicher Verein und Gemeinde sichern die ökonomische Existenz des Dorfladens. Darüber hinaus liegen in enger Verbindung zwischen beiden aber auch große Chancen für eine aktive Gestaltung des Dorflebens. Der Laden kann sich nicht nur zum Zentrum für Klatsch und Tratsch entwickeln, er kann auch zum Mittelpunkt weiterer Aktivitäten werden. In Morschheim findet schon seit Jahren am 2. Adventsfreitag ein Weihnachtsbaumverkauf mit Glühwein-Aus-

schenk statt, eine Tradition die etwas Ruhe in den Vorweihnachtsstress bringt und die Bürger zusammenführt. In Hergenfeld organisiert der Dorfladen gleich drei festliche Höhepunkte im Jahreskalender seiner Kunden: die feierliche Eröffnung der Grillsaison, das Mitternachts-Shopping und ein Bayerisches Frühstück.

Die Ortsgemeinde Hergenfeld, Teil der Gemeinde Rüdeshheim, hatte keine 600 Einwohner, etwa 170 Haushalte und schon seit knapp 20 Jahren keinen Laden mehr – bis die Gemeinde ein heruntergekommenes und zum Problemfall gewordenes Wohnhaus am Ortsrand gekauft und öffentlich Überlegungen darüber



**Auf geht's
Bum un Mädels,**

**am Sonntag, dem 21.Sept.
2008 ab 9.30 Uhr zum org.
bayerischen Frühstück in
Hergenfeld am Dorfladen.**



10.00 Uhr Fassbieranstich

**Unser Angebot:
„Weißwurst mit süßem Senf, Brezel und Oktoberfestbier“
Selbstverständlich halten wir auch andere Speisen und
Getränke aus unserem Sortiment bereit.**

**Wir freuen uns auf Euer Kommen
Das Dorfladenteam**

Einladung zum traditionellen „Bayrischen Frühstück“

angestellt hat, was nun aus dem Gebäude werden solle. Aufenthaltsräume für die Gemeindemitarbeiter, Räume für Vereine, das Büro des Ortsbürgermeisters sollten dort untergebracht werden – und ein Dorfladen. Die einen fanden die



Alle Wege führen zum Dorfladen

Idee hervorragend, andere waren skeptisch: Warum soll jetzt klappen, was seit fast 20 Jahren nicht mehr funktioniert? Das Gebäude kostete EUR 50.000, der Umbau EUR 240.000. Das Land steuerte EUR 125.000 bei, weil Hergenfeld Schwerpunktgemeinde im Rahmen der Dorferneuerung ist. EUR 60.000 haben die Bürger dann durch Eigenleistung aufgebracht, den Rest finanziert die Gemeinde, die das Gebäude ja auch überwiegend nutzt.

An einen wirtschaftlichen Verein hatte bei den Planungen noch niemand gedacht. Im Februar 2007 war mit den Umbauarbeiten im Schönblick, so der Straßenname, begonnen worden, im Oktober war „Haus Schönblick“ fertig. Ab 1. November sollte laut Mietvertrag ein privater Betreiber in den Laden einziehen. Doch der hatte sich schon mit seinen Dorfläden in anderen Ortschaften übernommen und hatte drei Monate vor Vertragsbeginn einen Insolvenzantrag gestellt. Andere Betreiber fanden sich nicht, also was nun? Martin Theis, damals

DORFLADEN HERGENFELD W.V.

HERGENFELDER DORFLADEN,
SCHÖNBLICK 3,
55452 HERGENFELD

VERBANDSGEMEINDE RÜDESHEIM /
LANDKREIS BAD KREUZNACH

EINWOHNER: 500

VEREINSMITGLIEDER: 92

GRÜNDUNGSJAHR: 2007

GRÖSSE DES LADENS: 120 M²

WARENBESTAND /

INVENTURWERT: € 35.000

JAHRESUMSATZ: € 150.000

mit 50 bereits frühpensionierter Postbeamter, ging das Problem mit aller Energie an. Zunächst einmal wollte er seinen Versprechen halten, dass es den Laden geben wird. Mit einem Monat Verzögerung hat er ihn in Regie der Gemeinde eröffnet. Dass dies nur eine Übergangslösung sein konnte, war allen klar. Am 7. Februar 2008 wurde deshalb ein wirtschaftlicher Verein gegründet und Theis zum Vorsitzenden gewählt. Am 11. Februar beantragte er bei der ADD in Trier die Rechtsfähigkeit.

Das Engagement der Bürger hatte sich schon zu Beginn in der Unterstützung der Bauarbeiten gezeigt und es lässt auch nicht nach, wenn es um den Betrieb des Ladens geht. Inventur und zwei Mal groß Reinemachen stehen auf dem Plan der



*Der Dorfladen
Hergenfeld w.V.*

Ehrenamtlichen, aber auch der Einkauf und die vielen Sonderaktionen. Andere Dorfläden ärgern sich darüber, dass sie wegen der zweitklassigen Behandlung durch die Lieferanten, wegen der Rabattkürzungen oder Aufschläge für die Lieferungen, nicht konkurrenzfähig sein können. Es gibt Produkte, deren Preise einen hohen Symbolwert haben. Nutella beispielsweise muss billig sein für Haushalte mit Kindern, auch Schokolade. Wo dieses Angebot günstig ist, kauft man gerne ein, wer da nicht mithalten kann, bekommt Probleme. „Milka Schokolade für 69 Cent“, zeigt Theis stolz auf das Regal. „Nach Bad Kreuznach sind es 15 km, nach Wallhausen, dem nächsten Ort mit einem Einkaufsmarkt, knapp 3 km. Billiger gibt es die Schokolade dort auch nicht.“

Der Dorfladen Hergenfeld hat sich vertraglich nicht an einen Großhändler gebunden und setzt auf Lieferanten aus der Region: Erzeuger aus dem Hunsrück und aus dem Soonwald haben sich unter der Marke „SooNahe“ zusammengeschlossen

*Ortsbürgermeister
Theis präsentiert
stolz den Dorfladen
Hergenfeld*



– bei diesem Angebot wird auf Qualität geachtet. „Wir wollen uns auch bewusst vom Discounter abheben“, meint Martin Theis, „es muss nicht alles unbedingt billig sein.“ Auf Bestellung besorgt er sogar Wild von „SooNahe“, 7.000 frische Eier von frei laufenden Hühnern hat der Laden in 3 Monaten verkauft – das ist dem Bürgermeister etwas unheimlich. Backwaren kommen täglich von einem angesehenen Bäcker aus der Gegend, Fleisch und Wurst liefert ein Metzger aus Bingen, Obst und Gemüse kommt vom Großmarkt in Mannheim, nach Bedarf liefert auch die Edeka.

Zusätzlich greift Martin Theis aber auf die Unterstützung einiger Vertreter zurück. Sie wohnen im Ort, sind Mitglieder des Vereins und kommen beruflich in ganz Rheinland-Pfalz herum, besuchen auch die Zentralen der großen Lebensmittelanbieter. Und dort schlagen sie zu, wenn es etwas besonders günstig gibt. Nutella im Super Sonderangebot? Da packt der Kollege dann den Kofferraum voll, dem Verein

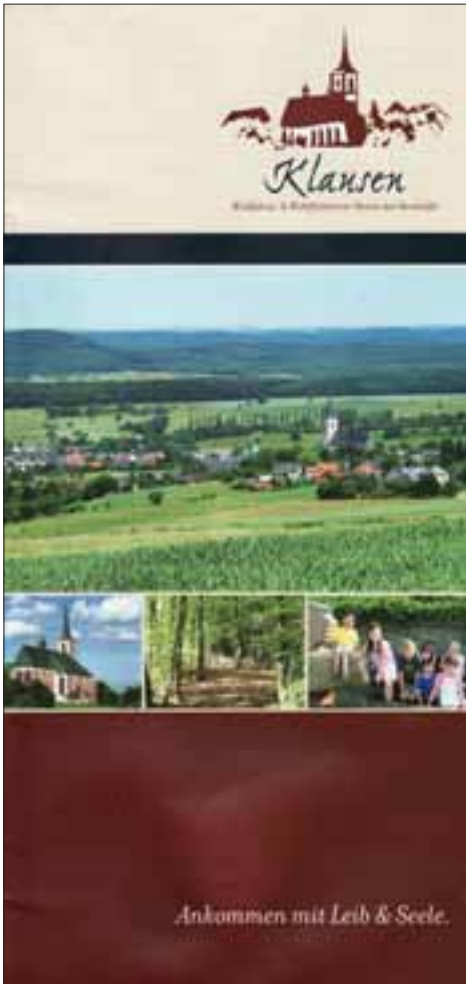


*Backwaren, Zeitung,
Süßwaren, Kaffee – der Dorfladen
erfüllt fast jeden Wunsch*

entstehen nicht einmal Lieferkosten, das Sonderangebot Nutella ist auf Dauer gesichert. 150 Gläser hat der Laden noch im Lager. „Das ist ein super Geschäft!“ Theis – ein moderner Schinderhannes – freut sich diebisch, wie er den Großen mit ihren Angeboten ein Schnippchen schlägt. Die Milka-Schokolade hat er für 59 Cent eingekauft, verrät er dann noch. 10 Cent – die Spanne ist nicht groß, aber das Symbol ist ihm wichtig!

Theis gelingt es immer wieder, die Leute mit seiner Begeisterungsfähigkeit mitzureißen. „Mitternachts-Shopping“ zum Beispiel. Mit staunenden Augen hat er gesehen, wie in Bad Kreuznach dafür geworben wurde. „Das machen wir in Hergenfeld auch!“, war sofort sein Gedanke. „Der hat sie ja nicht mehr alle“ – so lautete, salopp gesagt, die erste Reaktion auf die Idee im Dorf. Doch dann hat er für eine Nacht die Dorfstraße zur Shopping-Mall umgestaltet. Er gewann knapp 20 Firmen für die Veranstaltung, die hier ihre Stände aufgebaut und ihre Produkte präsentiert haben: von Tupper Ware über Geflügel bis zu Wildgerichten, von Motorsägen über Gartenmöbel bis zum Auto. Der Dorfladen war natürlich auch geöffnet, hier wurde exklusiv für das leibliche Wohl gesorgt. Hergenfeld stand eine Nacht lang im Mittelpunkt der ganzen Region, von überall kamen Besucher. Viele der Firmen, die nicht einmal Standgebühren zahlen mussten, haben hinterher für den Dorfladen gespendet. Ohne das Engagement und die Begeisterung der mittlerweile 92 Vereinsmitglieder wäre so eine Aktion gar nicht denkbar. Jetzt soll sie zu einer Tradition werden! Genauso wie die feierliche Eröffnung der Grillsaison und das Bayerische Frühstück im Oktober, wo zu Fassbier und Weißwurst die passende Musik gespielt wird und auch eine Tanzgruppe auftritt.

Knapp EUR 150.000 Umsatz macht der Laden in einem 500-Seelen-Dorf, schreibt schwarze Zahlen und erwirtschaftet sogar ein kleines Plus in Höhe von EUR 5.000. Dabei ist die Lage des Ladens gar nicht so günstig. Wo die Soonwaldstraße und der Wallhäuser Weg, zwei Kreisstraßen, sich treffen, bilden Dorfplatz und katholische Kirche den alten, gewachsenen Ortskern. Haus Schönblick liegt im Abseits und die Straße ist eine Sackgasse. Doch Feuerwehr, Dorfgemeinschaftshaus und ein Spielplatz sind nicht weit. Wenn der Dorfladen im Sommer Tische und Stühle rausstellt, Eltern und Großeltern hier Kaffee trinken während die Kinder auf dem Spielplatz beschäftigt sind, hat das Dorfzentrum sich mittlerweile hierhin verlagert. Und nur hier gibt es den „Hergenfelder Hammerschnaps“. „Das Hammerdorf“ – diesen Ehrentitel verlieh die Landeschau der SWR in Rheinland-Pfalz. Die Hergenfelder haben ihn sich tapfer erstritten. Jetzt brennen sie auch noch ihren eigenen Schnaps, Obst- und Quittenbrand von den Erträgen der gemeindeeigenen Wiesen.



UNSER DORFLADEN KLAUSEN w.V.

UNSER DORFLADEN,
 EBERHARDTSTRASSE 10,
 54524 KLAUSEN

VERBANDSGEMEINDE WITTLICH-LAND /
 KREIS BERNKASTEL-WITTLICH

EINWOHNER: 1.400

VEREINSMITGLIEDER: 50

GRÜNDUNGSJAHR: 2007

GRÖSSE DES LADENS: 120 m²

WARENBESTAND /

INVENTURWERT: € 27.000

JAHRESUMSATZ: € 220.000

Große Pläne im Wallfahrtsort Klausen

Wer von Salmatal aus die Autobahn quert und nach Klausen fährt, blickt über das Tal und sieht gegenüber am Hang die Marien-Wallfahrtskirche. Wie ein Markenzeichen steht sie da – Klausen liegt am Jakobsweg. Etwa 100.000 Besucher kommen jährlich in den Ort und könnten nicht einmal eine Flasche Wasser kaufen, wenn es nicht einen Dorfladen gäbe. Als der letzte Lebensmittelladen im Ort aus Altersgründen geschlossen wurde, hatte Alois Meyer, Ortsbürgermeister und Leiter des Forstreviers, daher nicht nur die eigenen Bürger im Blick. „Ein



*Der Dorfladen
Klausen*



*Alois Meyer -
Bürgermeister
von Klausen*



*Angelika Meyer
(links) mit ihrer
Kollegin
Ellen Zimmer*

Ort wie Klausen, der von Pilgerfahrten, aber auch vom wachsenden Tourismus profitieren will, der sich durch die Schnittstelle von Moselregion und Eifel ergibt“, sagt Meyer, „muss seinen Besuchern auch eine Einkaufsmöglichkeit bieten.“ Aber auch für den Ort erfüllt der Dorfladen seine Zwecke.

Zwar war der Laden längst eröffnet, aber erst nach langem hin und her wurde der wirtschaftliche Verein „Unser Dorfladen Klausen w.V.“ gegründet. Mit Urkunde vom 9. Januar 2008 wurde ihm die Rechtsfähigkeit verliehen. „Kein Privater kann von diesem Laden leben“, meint Meyer und zeigt rings herum auf das Angebot, „und niemand in Klausen wird verhungern, wenn er zum Einkaufen nach Wittlich oder Trier fahren muss.“ Aber seine Pläne mit dem Laden gingen von Anfang an weiter. „Angesichts des demographischen Wandels driftet die Entwicklung der Dörfer auseinander. Es gibt Orte mit Chancen und es gibt Orte ohne. In denen ohne brechen die Angebote eines nach dem anderen weg: erst der Laden, dann der Arzt, dann wird der öffentliche Nahverkehr eingeschränkt. Da muss man früh genug gegensteuern.“ Das hat Meyer getan – er suchte die Chancen für Klausen. Ein Laden, der von einem Verein getragen wird, kann dem Ort eine soziale Mitte geben. Man kann hier nicht nur einkaufen, hier gibt es Briefmarken, die unterschiedlichen Säcke für die Müllabfuhr, hier kann man ein Fax-Gerät nutzen und hier liegt auch der Vermietungsplan für den Grillplatz aus. Damit kann man kein Geld verdienen – deshalb würde ein nach Gewinn strebender Betreiber so etwas wahrscheinlich gar nicht anbieten. Aber es macht den Laden zu einer Anlaufstelle, bringt die Leute zusammen.

„Von den paar älteren Mitbürgern, die hier einkaufen müssen, kann der Laden nicht existieren“, so Meyer, „wir brauchen Kunden, die sich ganz bewusst entscheiden, hier einzukaufen.“ Zu denen, die das tun, gehört auch die Wirtschafterin des Klosters. Während Meyer darüber spricht, holt sie schnell noch Sahne und Käse für einen Auflauf. Das Putenfleisch hatte sie noch in der Tiefkühltruhe, aber für den nächsten Tag bestellt sie gleich noch eine frische Beinscheibe vom Rind. Das alte Kloster ist aufgelöst, das Gebäude steht samt Nutzungskonzept bereit für einen Investor. Aber es gibt ein neues, kleines Kloster, vier Mönche leben hier – auch vom Dorfladen. Dass der kommunale Kindergarten hier auch Großbestellungen für Reinigungsmittel oder das tägliche Mittagessen aufgibt versteht sich von selbst. Wenn die Kindergärtnerin nach Salmtal oder Wittlich fahren würde, fielen nicht nur Benzinkosten an, sondern auch die Arbeitszeit müsste bezahlt werden. „Discounter locken uns mit Sonderangeboten, aber man muss ja den Schnitt sehen und die anderen Kosten“, erklärt Angelika Meyer, die ebenfalls im Laden engagierte Frau des Ortsbürgermeisters. Die Mutter von vier Kindern kauft nahezu alle Lebensmittel im Dorfladen und hat zu Hause dafür eine von zwei Tiefkühltruhen abschalten können.

Einen Lieferservice für alte Leute hat der Laden ebenfalls, aber eigentlich würde Meyer hier gerne bremsen: „Die Leute sollen doch aus dem Haus kommen, und wenn es nur mit dem Rollator geht.

Das Problem des Dorfladens in Klausen: Die Gemeinde und der wirtschaftliche Verein haben sich so für den Laden engagiert, dass viele Leute im Ort jetzt tatsächlich von „unserem“ Laden sprechen und die Umsätze stetig steigen. Während die Umsätze anfangs bei gut EUR 2.000 in der Woche lagen stiegen sie in kürzester Zeit auf knapp EUR 3.500 an und liegen jetzt im Schnitt bei EUR 4.300. Backwaren, Wurst und Fleisch machen fast 50% des Umsatzes aus. Das bedeutet: Der Laden ist zu klein geworden. Die Gemeinde hat nun das gegenüber liegende leer stehende Gebäude einer Gastwirtschaft gekauft. Meyer will im Erdgeschoss einen größeren Laden mit Bistro einrichten, einen Metzger suchen der in Eigenregie frische Wurst und frisches Fleisch anbietet. Der Saal soll aufgestockt werden, damit es künftig zwei große Räume für die Vereine im Ort gibt. Für Rucksackwanderer auf dem Pilgerpfad sollen ein paar einfache und billige Fremdenzimmer geschaffen werden. Außerdem steht die Gemeinde in Verhandlungen mit einem Arzt, der zwei Tage in der Woche in Klausen praktizieren soll und ebenfalls in das „multifunktionale Dorfzentrum“ einziehen soll. Noch gibt es allerdings nur ein provisorisches Gemeindebüro – alles andere muss erst noch finanziert werden. Für hochrangige Gespräche darüber hat Alois Meyer schon den Besuch des Ministerpräsidenten genutzt. „Da müsste sich ein Weg finden lassen!“¹⁹ – etwas vage zwar, aber immerhin. Mit der Bereitschaft, mit seinen Möglichkeiten zu helfen, hat Kurt Beck sich aus Klausen verabschiedet.

Wirtschaftliche Vereine – eine Perspektive für Dorfläden?

Fast überall in Deutschland bleibt die Rechtsform des wirtschaftlichen Vereins Erzeugergemeinschaften in der Land- und Forstwirtschaft vorbehalten. Als Begründung hierfür wird das Gesetz zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes (Marktstrukturgesetz) aus dem Jahr 1969 (letzte Änderung 2006) herangezogen, das dazu allerdings wenig aussagt. Ansonsten gelte der Grundsatz der Subsidiarität. Andere Rechtsformen wie die GmbH oder die Genossenschaft genießen absoluten Vorrang. Warum das so ist, kann niemand so recht erklären. Ein Argument lautet, dass der wirtschaftliche Verein schon im Gesetz stand, als es die GmbH oder auch die AG, die ja auch nichts anderes als ein großer wirtschaftlicher Verein ist, noch gar nicht gab. Dadurch dass später andere Rechtsformen ausgestaltet worden seien, sei dem Verein nach § 22 BGB die Grundlage entzogen worden. Nun trat das BGB aber am

19 *Wittlicher Zeitung*, 30. Juni 2009, S. 7.

1. Januar 1900 in Kraft – Aktiengesellschaften gibt es seit dem 17. Jahrhundert, ein Allgemeines Deutsches Handelsgesetzbuch, das die Rechtsformen erstmals regelte, wurde 1861 verabschiedet, eine erste Aktienrechtsnovelle trat 1870 in Kraft. Sollte die Intention des Gesetzgebers bei Verabschiedung des Bürgerlichen Gesetzbuches gewesen sein, einzelnen bekannten Rechtsformen einen Vorrang vor dem w.V. zukommen zu lassen, hätte man diese nennen können. Wenn alle anderen Rechtsformen einen Vorrang hätten haben sollen, ergibt der ganze § 22 für den rechtlichen Laien keinen Sinn. Warum steht er dann überhaupt im Gesetz und wird erst 69 Jahre nach seiner Einführung durch das Marktstrukturgesetz mit Leben gefüllt?

Die rechtliche Debatte über den wirtschaftlichen Verein nach § 22 BGB kann hier nicht vertieft werden. Es steht aber fest, dass es vernünftige Gründe dafür gibt, wirtschaftliche Vereine dort zu genehmigen, wo andere Rechtsformen eine notwendige, als sinnvoll betrachtete wirtschaftliche Betätigung nicht ermöglichen. Keiner der besuchten Dorfläden wird nur aus freien Stücken als w.V. geführt – in jedem einzelnen Fall gab es triftige wirtschaftliche Gründe und ein überzeugendes, von einer Gemeinschaft getragenes soziales Ziel. Ganz nebenbei hat sich gezeigt, wie flexibel diese Rechtsform gehandhabt wird und was für Potenziale sie entwickelt. Die Form des Vereins ist in der Lage, Interesse, Engagement und Begeisterung freizusetzen und sie gibt Impulse für die Entwicklung gemeinsamer Ziele. Im Rahmen der Dorferneuerungsprojekte propagiert Rheinland-Pfalz gerade deshalb den wirtschaftlichen Verein ausdrücklich für Dorfläden. Die Praxis beweist, dass die Rechtsform ihre Funktion erfüllt. Sie könnte sogar ausgedehnt werden. Im Fall von Dorfläden liegen die wirtschaftlichen Gründe für den w.V. in der „Strukturschwäche der Region“. Ein normal geführter Laden kann hier nicht die erforderlichen Margen erwirtschaften. Warum aber sollten die Gründe nicht auch in der „Strukturschwäche eines Marktsegments“ liegen. Denkbar wäre auch, den Handel mit Produkten aus der sog. Dritten Welt, die zu fairen sozialen und ökologischen Bedingungen produziert und fair gehandelt werden, in der Form des w.V. zu betreiben. Denn ein Geschäft, das sich auf solche Produkte beschränkt und in Konkurrenz zur globalen Weltwirtschaft agiert, ist erfahrungsgemäß auch keine Goldgrube.

Wenn ehrenamtliches Engagement von Bürgern gestärkt und gefördert werden soll, wenn sozial gewünschtes Wirtschaften ermöglicht werden soll, wo es anders nicht funktioniert, dann ist der w.V. ein adäquates Mittel. Kurt Beck in Rheinland-Pfalz hat das erkannt. Schaut man sich die Probleme an, die Dorfläden in anderen Bundesländern haben, fragt man sich, warum diese nicht längst die Praxis von Rheinland-Pfalz übernommen haben. Den anderen Rechtsformen würde dadurch ja nichts „weggenommen“. Auch die rechtliche Ausgestaltung von GbRs, GmbHs oder Genossenschaften, die jeweiligen Haftungsregelungen, die Vorschriften über Prüfungen, Eintragungen in Register und die Existenz von

Kontrollorganen, würden dadurch nicht in Frage gestellt. Die Grenzen innerhalb derer ein w.V. genehmigt werden kann, sind eng genug. Wer über diese Grenzen hinaus Wildwuchs vermeiden will und den w.V. tatsächlich nur für so kleine Geschäfte ermöglichen will, für die die Form der Genossenschaft schon zu groß ist, kann einen anderen Riegel vorschieben als den des „Boykotts“. So schlägt der Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften vor, dass dauerhaft erfolgreiche wirtschaftliche Vereine in Genossenschaften überführt werden sollten. Wenn der Verein so erfolgreich agiert, dass er die Grenzen der Buchführungspflicht nach § 141 der Abgabenordnung (Umsatz EUR 500.000 oder Gewinn EUR 50.000 p.a.) wiederholt überschreitet, so die Logik des ZdK, dann kann er sich auch die Mitgliedschaft in einem Prüfungsverband und die erforderlichen Prüfungen leisten.

„Häufig ist der w.V. ja nur der Anfang“, bestätigt auch Frank Ißleib vom Mainzer Wirtschaftsministerium. „Wenn im Ort und in der kommunalen Politik der Wunsch vorhanden ist, eine Nahversorgungsstruktur zu reaktivieren oder fortzusetzen, dann sollte es möglich sein einen wirtschaftlichen Verein zu gründen aus dem sich dann mehr entwickeln kann.“ Erstmal sollen die Kräfte frei gesetzt werden, das bestätigt auch Nathalie Franzen, die als Dorfplanerin immer wieder mit dem Problem der Rechtsform von Dorfläden zu kämpfen hat. „Wenn Dorfläden in dieser Form gleichsam als kleine Genossenschaft geführt werden könnten, wäre das optimal.“