

# **„Bürgerladen Dörnberg“**

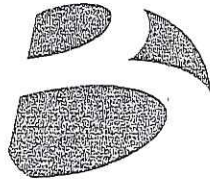
## **Machbarkeitsstudie**

### **Abschlussbericht**

**- im Auftrage der Gemeinde Habichtswald -**

**Oktober 2005**

PLANUNGSBÜRO  
DR. BUCHENAUER



## **Inhaltsverzeichnis**

1. Begründung für den Auftrag und bis zur Auftragsvergabe vollzogene Schritte
2. Ausgangssituation:  
Standort und räumliche Bedingungen, Größe und Struktur des Ortes,
3. Projektschritte und -ergebnisse
  - Angebotskonzept für den Laden/ Lieferanten- und Produktpotentiale
  - Standortfrage und -empfehlung
  - Investitionskosten
  - Laufende Kosten
  - Umsatz- Vorausschau
  - Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und –berechnung
  - Rechts- und Trägerschaftsform
  - Finanzierung/Förderung
  - Weitere notwendige Projektschritte bis zur Eröffnung
4. Zusammenfassung und Empfehlungen
5. Anhänge:
  - 5.1. Projektverlauf
  - 5.2. Lageplan
  - 5.3. Übersicht Kostenfaktoren
  - 5.4. Finanzierungsbeispiel Scheune Heerd
  - 5.5. Skizze Trägerschaft
  - 5.6. Vermerke der Einzelsitzungen mit der Projektinitiative
  - 5.7. Ansprechpartner der Interessengemeinschaft
  - 5.8. Informationsblatt zur Informationsveranstaltung
  - 5.9. Unterlagen Gründung GmbH, Muster-Gesellschaftsvertrag
  - 5.10. Beispiel für eine mögliche Gewinnausschüttung

## 1. Begründung für den Auftrag und bis zur Auftragsvergabe vollzogene Schritte

Im Ortsteil Dörnberg, Gemeinde Habichtswald, gibt es seit 2002 keinen Lebensmittelladen mehr. Im Sommer 2004 bildete sich eine örtliche Interessengemeinschaft, die sich für die Wieder- bzw. Neueröffnung eines Lebensmittelgeschäfts im Ort einsetzt. Ein Privatunternehmer, der auch als Investor auftritt, konnte nicht gefunden werden.

Vor diesem Hintergrund startete die Interessengemeinschaft ihre Überlegungen, mit Kapital aus der Bürgerschaft einen „Bürgerladen“ im Ort zu gründen. Sie konnte dazu einen erfahrenen Kaufmann aus der Nachbargemeinde gewinnen, der fachlich Unterstützung gab und gleichzeitig Interesse an einer Geschäftsführung zeigte. Nach einer Informationsveranstaltung im Dezember 2004 trugen sich ca. 120 Personen als Interessenten für eine „Anteilsfinanzierung“ ein, bis zu Projektbeginn war diese Zahl auf 150 gestiegen.

Da kurzfristig aber der von der Interessengemeinschaft ins Auge gefasste Ladenstandort nicht mehr zur Verfügung stand, wurden die Aktivitäten zunächst eingestellt.

Die Gemeindevertretung Habichtswald hat den Gemeindevorstand beauftragt, die IG bei ihren Bemühungen zur Konkretisierung des Projektvorhabens und bei der Akquisition notwendiger Fördermittel aktiv zu unterstützen. Der Gemeindevorstand hat in der Folge die vorliegende Machbarkeitsstudie vergeben. Als deren Aufgabe wurde formuliert, in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde, der IG sowie den zuständigen Institutionen eine Bestandsaufnahme der Versorgungssituation vorzunehmen, ein Grundkonzept für das anvisierte Angebot zu klären, ein betriebswirtschaftliches Konzept mit Empfehlungen vorzulegen und eine Trägerschaftsform zu entwickeln.

## 2. Ausgangssituation und Zielsetzungen:

### Standort und räumliche Bedingungen, Größe und Struktur des Ortes

Dörnberg liegt in landschaftlich reizvoller Lage und unmittelbarer Nachbarschaft des Oberzentrums Kassel und ist Sitz der Gemeinde Habichtswald. Diese Lagefaktoren, verbunden mit der nahen BAB-Anbindung und den im benachbarten Ortsteil Ehlen vorhandenen öffentlichen und privaten Versorgungsmöglichkeiten stärken die

Wohnfunktion des Ortes. Großflächiges Gewerbe ist bis auf die örtlichen Geschäfte und Dienstleister (s.u.) nicht vorhanden, die Landwirtschaft konzentriert sich auf einige wenige Betriebe.

### Bewohnerzahl und -struktur

Grundlage für eine Kaufkraftermittlung ist die Einwohnerzahl eines Ortes bzw. seines Einzugsgebiets.

Der Ortsteil Dörnberg hat 2.602 Einwohner (Stichtag: 1.7.2005).

Die Altersstruktur stellt sich wie folgt dar:

| Alter n. Jahren    | Anzahl absolut | in %          | Anmerkung        |
|--------------------|----------------|---------------|------------------|
| 0 – 5 Jahre        | 109            | 4,2           | zusammen: 16,4 % |
| 6 – 17 Jahre       | 317            | 12,2          |                  |
| 18 – 25 Jahre      | 168            | 6,4           |                  |
| 25 – 44 Jahre      | 721            | 27,7          |                  |
| 45 – 59 Jahre      | 588            | 22,6          |                  |
| 60 Jahre und älter | <u>699</u>     | <u>26,9</u>   | davon 216 >75 J. |
| <b>Summe</b>       | <b>2602</b>    | <b>100,00</b> |                  |

Der Anteil der über 60jährigen Bewohner liegt deutlich über dem der Kinder und Jugendlichen, und auch die Jahrgänge mittleren Alters sind stark vertreten.

Der allgemeingültige demographische Trend einer Zunahme älterer und hochbetagter Ortsbewohner findet sich damit auch in Dörnberg wieder. In den kommenden Jahren wird daher die Zahl von Bewohnern, die nicht mehr motorisiert und daher besonders auf das lokale Angebot von Waren (und Dienstleistungen) des täglichen und periodischen Bedarfs (bzw. dessen Erreichbarkeit) angewiesen sind, steigen.

Hinzu kommt eine zahlenmäßig starke Gruppe junger Erwachsener (25 – 44 Jahre) in der „Familienphase“, die aufgrund der Kinder in vielfältiger Weise stärker an den Ort gebunden und auf die lokalen Angebote in besonderer Weise angewiesen sind.

Von weiteren Zuzügen von Neubürgern ist in den kommenden Jahren nicht auszugehen; da die Flächenreserven des bestehenden Neubaugebiets erschöpft sind und von weiteren Flächenausweisungen erst mittelfristig ausgegangen werden kann

(nach Mitteilung der Gemeindeverwaltung).

Die Zahl der Haushalte in Dörnberg liegt bei ca. 1.000. (nach Mitteilung der Gemeindeverwaltung).

## **Versorgungssituation**

Die benachbarten Orte Ehlen (3 km) und Zierenberg (5 km) und auch die nahen Randbereiche von Kassel (5 km) verfügen sämtlich über ein ausreichendes lokales, durchaus attraktives Nahversorgungsangebot.

Ehlen: REWE-Markt mit Getränkemarkt (gegenwärtig in Erweiterung), Schlecker-Drogerie-Discount, Plus-Markt, verschiedene Einzelhandels- und Fachgeschäfte

Zierenberg: Edeka-Markt, ALDI-Markt, Schlecker-Drogerie-Discount.

Zwischen den Ortsteilen Ehlen und Dörnberg verkehren 2 Buslinien im Stundentakt in beiden Richtungen, sodass die Erreichbarkeit der Nahversorgungsgeschäfte in Ehlen auch für nichtmotorisierte Bewohner tagsüber an den Werktagen gegeben ist.

Teile der örtlichen Kaufkraft werden daher auch dann, wenn in Dörnberg selbst ein Nahversorgungsgeschäft vorhanden ist, von den Märkten im lokalen Umfeld abgeschöpft, mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Kundenbindung.

In Dörnberg selbst gibt es allerdings eine Reihe kleinerer Fachgeschäfte und Dienstleistungen:

- Postagentur
- Futtermittelgeschäft
- Bankfiliale
- Sparkassenfiliale
- Quelle-Agentur
- Toto/Lotto
- 2 Getränkemärkte ( 1 im Oktober 2005 geschlossen)
- Tankstelle mit Shop
- Radio-/Fernsehfachhandel
- Arztpraxis
- Frisörgeschäft
- Elektrofachhandel
- 2 Gastwirtschaften
- 1 Autohändler
- Bäckereiverkaufsfiliale

Hinzu kommen

- Gemeindeverwaltung,
- Pfarramt,
- eine soziale Beratungsstelle und ein Angebot des Lohnsteuerhilfevereins sowie
- Grundschule und Kindergarten.

Im Ort selbst gibt es folglich eine bestimmte Angebotspalette, den täglichen wie den periodischen Bedarf betreffend. Kaufkraft ist hier bereits gebunden, die zum größten Teil auf ein Nahversorgungsgeschäft übertragen werden kann.

Öffentliche Einrichtungen und Dienstleistungen machen dazu Gänge im Ort notwendig, die das Einkaufsverhalten günstig beeinflussen können.

## **Mantelbevölkerung**

Die in Dörnberg vorhandenen kleineren Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe können nur eine geringe Zahl von einpendelnden Arbeitskräften aufweisen.

Spezialeinrichtungen, die größere Kunden- oder Besucherströme erzeugen, sind im Ort nicht vorhanden.

Eine Mantelbevölkerung aus einem Einzugsbereich um den Ort Dörnberg ist wegen der Versorgungsangebote in den umliegenden Orten nicht vorhanden, die mögliche Kaufkraft muß sich folglich allein aus der Ortsbevölkerung errechnen.

Allerdings handelt es sich bei der Ortsdurchfahrt „Wolfhagener Straße“ (B 251) um eine stark befahrene überregionale Straße, die direkt in das Oberzentrum Kassel führt und auch BAB-Zubringer ist. Von den Nutzern dieser Straße (ca. 6.000 Kfz/Tag im Durchschnitt) kann eine gewisse Kaufkraft abgezogen und gebunden werden, jedoch nur im günstigen Falle einer Geschäftslage direkt an oder in unmittelbarer Nähe der Straße, bei entsprechenden nachfrageorientierten Angeboten und Öffnungszeiten.

## **Ziele der örtlichen Grundversorgung**

- Jeden Tag ein Vollsortiment im Ort, mit Frischeprodukten
- Direkte Erreichbarkeit eines Ladens auch zu Fuß
- Längere Selbständigkeit und Mobilität alter Menschen
- Anleitung der Kinder zu selbständigem Umgang mit Geld und Übernahme von Verantwortung
- Lebendigkeit und Attraktivität des Alltagslebens im Ort
- Einsparung von Benzinkosten bei den Privathaushalten
- Arbeitsplatzschaffung vor Ort
- Profitierung der Geschäfte im Umfeld von den Kundenströmen

### 3. Projektschritte und -ergebnisse

Die Machbarkeitsstudie wurde gemeinsam mit der Interessengemeinschaft erarbeitet. Diese Gruppe hat eine Reihe von Fragen und ortsinterne Gegebenheiten, insbesondere zur Standortwahl, selbst geklärt. Sie hat auch die Bürgerinformationsveranstaltung vorbereitet und geleitet sowie die notwendige Informationsarbeit geleistet (siehe Anlage). Alle hier vorgelegten Ergebnisse wurden gemeinsam erörtert, teilweise auch vor der Endfassung modifiziert und ergänzt. Ziel dieses Vorgehens war es, die Konzeption fest in der Gruppe zu verankern und so die Voraussetzung zu schaffen, dass auch nach Beendigung des Projektauftrags die Arbeit konstruktiv weitergeführt wird.

#### Angebotskonzept für den Laden, Lieferanten- und Produktpotentiale

Das Angebotskonzept muss aus der örtlichen und kleinregionalen Situation heraus erarbeitet werden. Die oben dargestellte Versorgungssituation zeigt, dass es im Ort an einem örtlichen Grundversorgungsangebot mit Waren des täglichen Bedarfs fehlt. Hierzu zählen neben den Lebens- und Genussmitteln im entsprechenden Umfang auch Drogerie- und Haushaltsartikel. Aus dem Ort heraus besteht Interesse an der Integration einer Bäckerei- sowie einer Blumenverkaufsstelle.

Den im Ort vorhandenen Fachgeschäften soll keine Konkurrenz entstehen, vielmehr soll das Angebot gemacht werden, z.B. abgepackte Fleisch- und Wurstwaren des örtlichen Metzgerbetriebs in das Ladensortiment aufzunehmen.

Da ein Getränkemarkt während des Projektzeitraums aus familiären Gründen geschlossen hat, soll dieses Angebotssegment mit aufgenommen werden.

Die Firma REWE - Segment Nahkauf – hat eine Belieferung zu den üblichen Konditionen zugesagt. Hierzu gehört die bei den Investitionskosten (s.u.) aufgeführte Finanzierung des Wareneinsatzes und der notwendigen Sicherheiten. Die genannte Kette lässt den Verkauf von Regionalprodukten ausdrücklich zu und billigt auch die Integration von Filialisten. Dies wird wegen der angestrebten Ausstrahlung auf andere Unternehmen ausdrücklich begrüßt.

Folgende **Regionalerzeuger** wurden als potentielle Ergänzungs-Belieferer aufgeführt (keine Ausschlussliste!):

- Kartoffeln „Hessen-Knolle“: Hof Heerdt
- Käse: Köchling, Zierenberg
- Honig: Imker Behrenberg, Altenhasungen
- Blumen: Turba, Dörnberg
- Landwirtschaftliche Produkte: Bauer Rennert, Oberelsungen.

#### Standortfrage und -empfehlung

Mehrere Faktoren bestimmen in der Regel die Eignung eines Standorts für ein Lebensmittelgeschäft:

- Gute Erreichbarkeit
- Gute verkehrsmäßige Erschließung
- Lage möglichst attraktiv an der Hauptverkehrsstraße - „Pendlermitnahmeeffekt“
- Ausreichend Verkaufsflächen (ca. 300 m<sup>2</sup>) und Nebenflächen
- Ausreichend Freiflächen für Stellplätze
- Andere Läden und Dienstleister in der räumlichen Nachbarschaft

Im Rahmen der Projektarbeit wurden verschiedene potentielle Standorte im Ort einer Betrachtung auf ihre Standorteigenschaften vor dem Hintergrund dieser Faktoren unterzogen:

##### 1. Ehemaliges landwirtschaftliches Anwesen Am Kuhnen 2

**positiv:** Lage an der Ortsdurchfahrt, Erschließung u. Freiflächen vorhanden

**negativ:** Gebäudestruktur (geringe Tiefe, Wohn-Stall-Scheunengebäude) hoher Umbauaufwand, problematische Flächenzuschnitte

##### 2. Ehemaliges Raiffeisengebäude Laubachstraße

**positiv:** Erschließung gesichert, Stellplätze vor dem Gebäude vorhanden, Gemeindeverwaltung und Fachgeschäft in der Nachbarschaft

**negativ:** Abseitslage, kaum Durchgangsverkehr, geringe, unzusammenhängende Verkaufsflächen, keine Erweiterungsmöglichkeiten, kein ebenerdiger Zugang

##### 3. ~~ehemalige Bankfiliale Wolfhagener Straße 52~~ *Sparkassenfiliale, Blumenkainstr. 1*

**positiv:** Lage an der Ortsdurchfahrt, direkt erschlossen

**negativ:** kaum Stellflächen, zu kleine Verkaufsflächen

##### 4. ehemaliges Ladengeschäft Siebert, Am Kuhnen 5

**positiv:** Gebäude von Zuschnitt, Größe und Erschließung grundsätzlich geeignet, wenig Umbauten notwendig, Stellplätze ausreichend vorhanden, Fußwegerschließung von Gebäuderückseite evtl. zusätzlich möglich, direkte Verbindung zum Kindergarten

**negativ:** Keine direkte Lage an der Ortsdurchfahrt, Gebäude hat städtebaulich und bausubstanziell keine bzw. eine sehr geringe Wertigkeit, keine Pendlerbindung

#### 5. Scheune Heerdt, Wolfhagener Straße 23

**positiv:** Lage an der Ortsdurchfahrt, sehr gute Einsichtigkeit, Freiflächen für Stellplatzschaffung vorhanden, mehrere Geschäfte in der Nachbarschaft, Fußwegerschließung vom Neubaugebiet möglich

**negativ:** Gebäude ist nicht ausgebaut, daher relativ hoher Herstellungsaufwand

#### 6. Getränkemarkt hinter der Gaststätte Wolfhagener Straße 35

**positiv:** Ortsmittellage, erschlossen von der Ortsdurchfahrt

**negativ:** schwierige baulich-räumliche Verhältnisse und Erschließung, rückwärtige Gebäudelage, nur wenige Stellplätze an der Ortsdurchfahrt, Verfügbarkeit ungewiss.

#### 7. Nebengebäude Wolfhagener Straße 44

**positiv:** Lage an der Ortsdurchfahrt

**negativ:** problematische Erschließung, raumfunktionale Verhältnisse, geringe Flächen

**(Nachrichtlich:** Das im Vorfeld ins Auge gefasste Anwesen „Zierenberger Straße 16“ wurde wg. der relativen Abseitslage im Ort nicht in die Standortbetrachtung einbezogen).

Die langgestreckte Straßendorfsituation Dörnbergs bedingt, dass Standorte am Ende des Ortes für Bewohner des jeweils anderen Endes in gewissem Maße unattraktiv bleiben und die Orientierung nach außerhalb dort überwiegt. Dies ist bei Standorten, die nicht direkt in der Mitte des Ortes liegen, nicht auszuschließen.

Die Zusammenschau der alternativen Standorte ergab, dass die Studie sich bei der Investitionskosten- und Wirtschaftlichkeitsberechnung auf die beiden Standorte „Wolfhagener Straße 23“ und „Am Kuhnen 5“ konzentrieren soll. Beide Standorte wurden folglich einer näheren Betrachtung (s. u.) unterzogen. Das Ergebnis der nachfolgenden Betrachtungen und Berechnungen ergab eine eindeutige Aussage zugunsten des Standortes „Scheune Heerdt/ Wolfhagener Straße 23“.

### Investitionskosten

Bei den Investitionskosten sind zu unterscheiden:

- Investive Bau- und Erschließungskosten
- Einrichtungskosten
- Wareneinsatz- und Sicherheitskosten

### Gegenüberstellung der notwendigen investiven Bau- und Erschließungskosten bei beiden Gebäuden:

#### 1. Scheune Heerdt:

Bruttogrundfläche insges. **ca. 300 m<sup>2</sup>**

Nach notwendiger Vormauerung verbleiben als Nettogrundfläche: **ca. 270 m<sup>2</sup>**

(abzgl. Nebenräume)

#### Notwendige Ausbaumaßnahmen:

Gründung/Bodenplatte, Vormauerung, Innenwände, Eingang, neue Decke einziehen, Technischer Anlagen, Installationen

Grobe Kostenschätzung: **180.000 €**

Zzgl. Anlage Stellplätze: **20.000 € - 30.000 €**

Baunebenkosten: **30.000 €**

Herstellungskosten: **rd. 230.000 €**

#### 2. Ladengeschäft Am Kuhnen

Fläche insgesamt: **ca. 380 m<sup>2</sup>**

Eigentliche Verkaufsfläche: **ca. 310 m<sup>2</sup>**

#### Notwendige Ausbaumaßnahmen:

Zwischenwände herausnehmen, Böden z.T. wieder herstellen, Decken, Fliesen, Sanitär z. T. erneuern, Wandanstrich

Grobe Kostenschätzung: **40.000 €**

(ohne Einbau einer neuen Heizung)

Freiflächenbegrünung: **5.000 – 10.000 €**

Zusammen: **rd. 50.000 €**

Diese Zahlen beruhen auf einer Inaugenscheinnahme und auf der Grundlage der vorhandenen Baubestandspläne. Es handelt sich daher um grobe Schätzungen, die nicht dem Standard einer Planungsleistung nach HOAI entsprechen können.

Der Standort „Scheune“ hat die besseren Lagefaktoren v. a. auch für Pendler. Das Gebäude bietet aus städtebaulichen Aspekten heraus den besseren Ansatz. Dieser Standort ist allerdings wesentlich kostenaufwendiger. Eigenleistungen am Bau sind im Grundsatz möglich, hier kann eine Einsparung im Bereich von 20.000 - 40.000 € erzielt werden. Dies kann aber erst in einem konkreteren Planungsstadium differenziert geklärt werden.

Ein Architekt aus dem Ort, Herr Eckhard Schaub, hat sich bereit erklärt, die Planungsleistungen bis zur Bauantragstellung auf eigene Kosten zu übernehmen, damit die Förderantragstellung und –bewilligung ohne zusätzliche Kosten laufen kann.

Das ehemalige Ladengeschäft muss lediglich in Teilen renoviert werden. Auch hier sind Eigenleistungen möglich. Die Notwendigkeit einer neuen Heizung ist noch unklar. Diese Frage sollte allerdings beantwortet werden, da die steigenden Ölpreise die laufenden Kosten sehr belasten. Empfohlen wird dazu eine attraktivere Außengestaltung.

Zwar sind die baulichen Investitionskosten hier geringer, doch lässt der geringe Wert der Bausubstanz insgesamt unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit jede bauliche Investition als wenig wirtschaftlich erscheinen.

#### Ladeneinrichtung: (an beiden Standorten gleich)

Berechnungsgrundlage: ca. 200 – 300 €/m²

Schätzung (bei Neuwert): ca. 60.000 €

Wesentliche Einsparungen durch gebrauchte Einrichtungen möglich:

**Ansatz:** 35.000 €

#### Warenersteinsatz (an beiden Standorten gleich)

Berechnungsgrundlage: ca. 225 – 260 €/m²

= ca. 60.000 € bei Volls Sortiment,

reduzierter Einstieg (Gebrauchteinrichtung) wird empfohlen: 60.000 €

incl. : 15.000 € zur Liquiditätsabsicherung

#### **Laufende Kosten**

(siehe auch im Anhang)

Aus anderen Betrieben lassen sich Kostengrößen für die laufenden Ausgaben eines Ladens abfragen. Bei den folgenden Kostenangaben handelt es sich um Pauschal- oder prozentuale Größen mit einer hohen Absicherung, die auch mit dem in der Interessengemeinschaft mitwirkendem Kaufmann nochmals erörtert wurden.

#### Fremdpersonalkosten:

Berechnungsansatz: 10 % des geschätzten Brutto-Umsatz  
Öffnungszeiten/Wochenstunden ? 55.000 €

#### Miete:

Noch offen, abhängig vom Objekt

Realistischer Berechnungsansatz: ca. 1 % v. Bruttoumsatz ca. 6.000 €  
als Grundmiete, alternativ Umsatzmiete (2% von Netto-Umsatz)

#### Steuerberatung:

Vergleichsansatz: 1% des geschätzten Brutto-Umsatzes: 5.000 €

#### Raumkosten/Energie:

Berechnungsansatz: **Strom:** 2% des Brutto-Umsatzes ca. 10.000 €  
Zzgl. Heizung (bei Heizöl: 4.000 l/a = 2.500 €

andere Energiequellen vergleichen! Berechnung vom Fachplaner!

#### Versicherungen

Vergleichsansatz: ca. 0,5% des geschätzten Brutto-Umsatzes: 3.000 €

#### Müllgebühren

Ca. 0,1 %: 550 €

#### Werbung:

Berechnungsansatz: Ca. 0,3 % des Brutto-Umsatzes :ca. 1.800 €

#### Kfz-Kosten (für Hausanlieferungen)

Berechnungsansatz: sehr gering: 0,05 des Brutto-Umsatzes :ca. 300 €

#### Abtrag und Zinskosten für Geschäftsmittel, Banken:

Noch offen, abhängig von Raum-Herstellungskosten Berechnungsansatz:  
0,8 – 1,2 % des Brutto-Umsatzes : ca. 5.500 €

#### AfA

Abschreibungen 1 %: 5.500 €

#### Instandhaltung, Reparaturen

Vergleichsansatz 1 % vom geschätzten Brutto-Umsatz 5.500 €

#### Steuern: offen

#### Sonstiges:

(Telefon, Porto, Büromaterial, Reinigungsmittel, Verpackung)

Berechnungsansatz: 0,2 % vom Brutto-Umsatz: = 1.000 €

#### **1. grobe Schätzung der Summe der Laufenden Kosten/a:**

**ca. 100.000 €**

(= 18,5% des Brutto-Umsatzes, s.u.)

Die dargestellten laufenden Kosten sind an beiden Standorten gleichermaßen in Höhe der angegebenen Pauschalsummen annehmbar, lediglich im Bereich Miets, Raumkosten und Zinsen/Abtrag ergeben sich Unterschiede.

Da die zu erwartenden baulichen Investitionskosten stark variieren, sind die Zins- und Abtragsbelastungen am Standort „Scheune Heerdt“ sehr viel höher.

Bei Aufnahme der gesamten geschätzten Summe für die Baukosten wie auch für die Ladeneinrichtung (265.000 €) als Kredit betragen die Kosten dort für Zins und Abtrag die ersten Jahre monatlich ca. 1.300 € (10 Jahre Laufzeit, 3,4 %Zinsen). Hinzu kommt die Miete für das Gebäude mit Freiflächen, dies werden ca. 500 € monatlich sein.

Die jährliche Summe der reinen Miete entspricht damit der o.a. Pauschalangabe, während Zins und Abtrag die sonst anzusetzende Kostengröße weit übersteigt. Allerdings bleiben Reparaturkosten in den Anfangsjahren i. d .R. sehr gering und auch die Abschreibungskosten erreichen nicht den angegebenen Pauschalwert. Ab Mitte der Laufzeit senkt sich dann die Zinssumme merklich ab, so dass wieder mehr Mittel für Reparaturen etc. vorhanden sind.

Dagegen wird beim Standort „Am Kuhnen“ eindeutig die Mietforderung von monatlich 1.500 € vorgegeben. Zuzüglich auch hier notwendig werdender Abtrags- und Zinssummen für notwendige Bau- und Einrichtungskosten (s.o.) wird die gleiche monatliche Gesamtsumme für Miete, Zins und Abtrag an diesem Standort erreicht. Die genannte Mietforderung wird dabei mindestens über die gesamte Vertragslaufzeit dauern und nicht wie Zins und Abtrag nach 10 Jahren abgegolten sein. Das bedeutet für den Laden insgesamt eine hohe unwirtschaftliche Dauerbelastung auf Kosten von Rücklagen und Ausschüttungen für die Anteilszeichner.

### Umsatz- Vorausschau

Die Kaufkraft eines Ortes als wesentlicher Parameter der Wirtschaftlichkeit eines Nahversorgungs Ladens lässt sich zum einen über bestimmte Pauschal-Kennziffern ermitteln, zum anderen sind spezifische lokale Bedingungen und Situationen in Berechnungen und Wertungen einzubinden. Die wesentlichen Parameter Haushaltszahl, Bevölkerungszahl und Struktur, sonstige Versorgungssituation sowie Einzugsgebiet wurden oben bereits dargestellt.

#### Kaufkraft- und Umsatzschätzmodelle

Werden Pauschal-Kennziffern einer Kaufkraftberechnung in Form von Umsatz-Schätzmodelle herangezogen, so ergibt sich das nachfolgende Bild möglicher Berechnungsvarianten.

Grundlage dieser Varianten sind Erfahrungswerte anderer Ladenprojekte in ländlichen Räumen.

### Schätzmodell 1: Basis Haushaltszahlen

#### Berechnung A):

Kaufkraftbindung/Kundenpotenzial: etwa 60% der Haushalte werden erreicht

→ das sind rd. 600 Haushalte in Dörnberg

Von diesen etwa 600 Haushalten sind 80% (= 480) Intensiv- und Stammkäufer, die zwischen 80-100 % ihrer Nahversorgungsbedarfe im Ort decken.

Die übrigen 20% der Haushalte (120) sind Gelegenheitskunden, die das „Vergessene“ im Ort besorgen oder aus anderen zwingenden Gründen zeitweilig auf den Laden im Ort ausweichen. Bietet der Nahversorgungs Laden eine gute Angebotsqualität entsprechend der örtlichen Kundennachfrage, sind hier Erweiterungspotentiale für die Kaufkraft vorhanden.

Erfahrungswerte machen deutlich, dass „Stammkunden“ im Durchschnitt 6 mal im Monat im Nahversorgungs Laden einkaufen und dabei ca. 12,00 € ausgeben.

Gelegenheitskäufer tätigen nur 3 Einkäufe monatlich mit einem Betrag von durchschnittlich 14,00 €.

|                                                    |                  |
|----------------------------------------------------|------------------|
| 480 Stammkunden-Haushalte x 12,00 € x 6 x 12 =     | 414.720 €        |
| 120 Gelegenheitskäufer-Haush. X 14,00 € x 3 x 12 = | <u>60.480 €</u>  |
| Gesamtumsatz /a                                    | <b>475.200 €</b> |

#### Berechnung B):

Umsatzwert/Haushalt/Monat: im Durchschnitt 110 €

**Pessimistische Schätzung:** 30 % der Haushalte werden durch das Angebot erreicht

340 Haushalte x 110 € x 12: Jahresumsatz : **448.800 €/a**

**Optimistische Schätzung:** 40 % der Haushalte werden erreicht

400 x 110 € x 12 = **528.000 €/a**

### Schätzmodell II: Basis Bewohnerzahlen

#### Berechnung A):

Beispiel Dorfladen Marburg-Ginseldorf: Monatsumsatz/EW brutto: 17,70 €

2.602 x 17,70 € x 12 = **552.650 €/a**

#### Berechnung B):

Andere Beispiele: Monatsumsatz/EW brutto: 20,00 €

2.602 x 20,00 € x 12 = **624.480 €/a**

### Schätzmodell III: Ausgabe und Kaufvolumen

Ausgaben/EW/Jahr (Durchschnittswerte): 1.500 €

2.602 EW: Potentielles Kaufvolumen/Jahr: 3.900.000 €

Marktanteil Kaufvolumen geschätzt: 20%: **780.600 €**

#### Zusammenfassung:

Die oben dargestellten, auf die Größenverhältnisse Dörnbergs übertragenen Schätzungen des Jahresumsatzes beruhen auf Erfahrungswerten anderer Dorfläden. Sie reichen von 425.000 € - 780.600 € pro und weichen mithin stark voneinander ab.

Für das anvisierte Bürgerladen-Projekt in Dörnberg wird in Anbetracht des Fernwettbewerbs der in den benachbarten Orten ansässigen Lebensmittel-Discountläden empfohlen, von einer vorsichtigen Umsatzschätzung in Höhe von etwa **550.000€/a** auszugehen.

Hierin ist ein erweiterbares Potential enthalten, insofern Angebot, Qualität und Standort attraktiv sind und mit den Kundenbedarfen übereinstimmen.

#### **Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und –berechnung**

Die Durchschnittliche Handelsspanne im westdeutschen Einzelhandel liegt bei ca. 19%. Vergleichbare Dorfläden/Nachbarschaftsläden gehen bei ihrer Wirtschaftlichkeitsberechnung von ca. 18 % aus. Liegt die Handelsspanne zwischen 18-21%, so ist von einer Wirtschaftlichkeit des Ladens auszugehen.

##### **Rohrertragsschätzung:**

|                                  |                             |
|----------------------------------|-----------------------------|
| Umsatz /a brutto:                | 550.000 €                   |
| ./ 9,2% MwSt                     | <u>50.600 €</u> (Mischsatz) |
| Umsatz /a netto                  | 499.400 €                   |
| ./ Wareneinsatz                  | <u>385.000 €</u>            |
| <b>Rohrertrag/Handelsspanne:</b> | <b>114.400 € = 20,8 %</b>   |

Die laufenden Kosten liegen bei ca. 100.000 € pro Jahr. (s.o.)

**Ein positives Betriebsergebnis ist folglich möglich, bei sparsamen Kosteneinsatz.**

#### **Rechts- und Trägerschaftsform**

Erörtert wurden die Rechtsformen „Verein“ und „Gesellschaft (GmbH)“.

Zwar spricht für den Verein, dass hier in der Satzung deutlicher Gemeinwohlinteressen formuliert und Überschüsse eindeutig neben Anteilsausschüttungen auch für allgemeine soziale oder kulturelle Zwecke weitergeleitet werden können. Doch erschien bei der Größe eines für Dörnberg attraktiven Ladengeschäfts und den entsprechend hohen Umsatzzahlen die Haftungsfrage bei der Vereinsversion nicht ausreichend abgesichert.

Die Entscheidung in der Interessengemeinschaft fiel daher eindeutig zugunsten der Rechtsform „GmbH“. Hierbei ist die Haftungsfrage eindeutig geklärt, das Verhältnis Gesellschafter-Geschäftsführung ist im Gesellschaftsvertrag klar geregelt, die Ausschüttungsmodi werden abgesichert. Das notwendige Stammkapital ist durch die Ladeneinrichtung und die mindestens 15.000 € Sicherheit im Wareneinsatz vorhanden.

Folgende Merkmale sind für die Rechtsform GmbH v. a. festzuhalten:

- Kapitalgesellschaft: Stammkapital: 25.000 € (davon mindestens 12.500 Kapital, Rest Geräte etc./ Sachgründung)
- Ausschließliche Haftung mit diesem Kapital
- Eintrag ins Handelsregister (auch die Geschäftsführung)
- Veröffentlichung im Staatsanzeiger und Presse
- Zahlt Körperschaftssteuer (Mindestbetrag festgelegt), Gewerbe-, Kapitalverkehrs- und Vermögenssteuer.
- Gesellschaftsvertrag
- mit/vor Notar: beinhaltet Namen, Sitz, Gegenstand des Unternehmens, Höhe des Stammkapitals, Beträge der Stammeinlagen/ Anteile. Verhältnisse der Gesellschafter untereinander (Rechte, Abstimmungsmodi, Übertragbarkeiten, Befugnisse der Gesellschafterversammlung, Größe und Spielraum der Geschäftsführung, Vertretungsberechtigung, Dauer der Gesellschaft, Kündigungsmöglichkeiten)
- Organe:
  - Gesellschafterversammlung als beschließendes Organ
  - Geschäftsführung als ausführendes Organ (bei der sog. Publikums-GmbH) und Vertretungsmacht
  - Möglich: Beirat als Kontrollorgan
- Gründungskosten: ca. 1.000-2.000 €

(Weitere Aspekte und Merkmale einer GmbH bzw. ihrer Gründung sowie ein Muster-Gesellschaftsvertrag sind im Anhang beigelegt.)

Der Laden wird von einem angestellten Kaufmann mit festem Gehalt und Aushilfen betrieben, die Geschäftsführung organisiert das Gesamtverfahren.

Folgende Mitglieder der Interessengemeinschaft sind bereit, ehrenamtlich die **Geschäftsführung** der anvisierten GmbH zu übernehmen:

Frau Nussbeck, Frau Görlitz, Herr Schnegelsberg, Herr Rosler, Herr Rosendahl.

## Finanzierung/Förderung

Die Interessengemeinschaft ist nicht in der Lage, über Bürgeranteile die Gesamtstartkosten für bauliche Investitionen, Ladeneinrichtung und Warenersteinsatz mit Sicherheiten aufzubringen.

Es sollen Bürgeranteile in Höhe von 100€ und 200 € gezeichnet werden können.

Es ist aufgrund der bereits vorliegenden Interessentenliste für Anteilszeichnungen davon auszugehen, dass die Kosten für den Wareneinsatz mit Sicherheiten (60.000 €) durch Bürgeranteile aufgebracht werden können.

Hierzu sind folgende Anteilsmodi denkbar:

- 300 x 200-€-Anteile
- oder eine Mischung von entsprechend mehr 100€-Anteilen und 200 €-Anteilen.

Die restliche Startkostensumme muss fremd finanziert werden.

Eine anvisierte Förderung durch im Rahmen des Programms zur Förderung der ländlichen Entwicklung in Hessen kann die Maßnahme als Privatmaßnahme nur mit 30% und maximal 20.000 € verlorenem Zuschuss fördern. Diese Förderung bezieht sich nicht auf den Wareneinsatz und die Sicherheiten. Der genannte Zuschuss kann bei beiden Standorten nicht ausreichen.

Unter der Voraussetzung der Zustimmung des Landes Hessen besteht die Option, dass die Gemeinde als Maßnahmenträgerin den Förderantrag stellt, das in Frage kommende Gebäude pachtet, die Baumaßnahme durchführt und an die GmbH weiterverpachtet. In diesem Falle erhält die Gemeinde eine kommunale Förderung, die 50% der Kosten ohne Absolutbegrenzung beinhaltet.

Am Standort Heerdt bedeutete dies, dass – ohne Berücksichtigung möglicher Eigenleistung und möglicher weiterer Einsparungen bei der Ladeneinrichtung – eine Summe von ca. 132.000 € als Kredit für die Umsetzung der Maßnahme aufgenommen werden muss. Am Standort „Am Kuhnen“ beträgt die Kreditaufnahme ca. 42.000 € bei einer Kommunalförderung. Sollte Eigenleistung eingebracht werden, die Eigenkapitalsumme der GmbH höher sein als 60.000 € oder die Ladeneinrichtungs-

kosten aufgrund möglicher Spenden geringer ausfallen, so reduziert sich die notwendige Kreditaufnahme.

Für die Option „Kommunalförderung“ bedarf es der entsprechenden Beschlüsse der kommunalen Gremien zur Förderantragstellung, Aufnahme eines Kommunalkredits, Anpachtung eines Gebäudes und Durchführung der Baumaßnahme bei anschließender Unterverpachtung an die GmbH. Im Anhang ist das Trägerschaftssystem und der Finanzierungsweg (Bspl. Scheune Heerdt) dargestellt.

Die bisherigen Gespräche mit dem Gemeindevorstand lassen die Bedingung der Gemeinde erkennen, Zins und Abtrag voll an die Betreiber-GmbH weiterzugeben und die Laufzeit auf 10 Jahre zu beschränken.

Die Umsatzberechnungen haben gezeigt, dass die erforderliche Summe für Zins, Abtrag und Miete an beiden Standorten aufgebracht werden kann. Die hohe Belastung am Standort „Scheune Heerdt“ kann sehr geringe Ausschüttungspotentiale in den Anfangsjahren zur Folge haben, dies wird aber in den Folgejahren durch die relativ geringe Miete wieder ausgeglichen.

Die Interessengemeinschaft verfolgt im Falle einer Kommunalförderung und einer Kommunalkreditaufnahme trotz höherer Gesamtzinsbelastung das Ziel einer verlängerten Kreditlaufzeit, um in den Anfangsjahren mehr Rücklagen bilden und attraktiver ausschütten zu können.

Eine Möglichkeit (neben anderen), wie die Anteilsausschüttung aus dem erwirtschafteten Gewinn aussehen kann, ist im Anhang dargestellt. Ausgangspunkt dieser von Herrn Kaufmann Rosendahl erarbeiteten Übersicht ist ein Jahresgewinn von 10.000 €, wie ihn auch die Wirtschaftlichkeitsberechnung darstellt. Danach sind bei voller Ausschüttung Jahresgewinne von 10-12% der Anteilssummen möglich. Die Modi der Ausschüttung werden jedoch im Gesellschaftsvertrag dezidiert geregelt.

## Weitere notwendige Projektschritte bis zur Eröffnung

### Initiative „Bürgerladen Dörnberg“

- Vor-Aquirierung der Gesellschaftsanteile (kurzfristig: Mindestsumme von 60.000 €) als gegengezeichnete Interessentenliste (als Sicherheit für die Gemeinde)
- (teilweise) Organisation der Ladeneinrichtung
- Aquirierung von Spendengeldern, Erwirtschaftung von Eigenmitteln durch Veranstaltungen etc.
- Klärung möglicher Eigenleistungen am Bau

nach Bewilligung durch das Land Hessen:

- Aufstellung eines Gesellschaftervertrags
- Gründung der GmbH, Eintrag ins Handelsregister
- Bestimmung der Geschäftsführung
- Einbringung von Eigenleistung am Bau
- Einrichtung Ladenlokal
- Notwendige Anmeldungen (Kammer), Versicherungen etc.
- Personaleinstellung
- Aufnahme des Ladenbetriebs

#### **Gemeinde Habichtswald**

- Gremienbeschlüsse
- Einholung einer Unbedenklichkeitserklärung der Bauaufsicht
- Förderantragstellung
- Bauantragstellung/Baugenehmigung

Nach Bewilligung:

- Kreditaufnahme
- Abschluss Pachtvertrag mit Gebäudeeigentümer
- Durchführung der Baumaßnahme
- Verpachtung an GmbH

#### **4. Zusammenfassung und Empfehlung**

Die sehr konstruktive Arbeit aller Beteiligten hat als Ergebnis ein durchdachtes Finanzierungs- und Trägerschaftsmodell für einen Ladenbetrieb ergeben, der für den laufenden Betrieb eine gesicherte Wirtschaftlichkeit aufzeigt, sofern die äußeren Parameter des laufenden Geschäfts adäquat gestaltet sind. Die hierfür wichtigsten Faktoren sind Mietkosten, Zins und Abtrag; entsprechende Wege der Machbarkeit wurden aufgezeigt.

Als Trägerschaftsform wurde aus verschiedenen Gründen die GmbH gewählt. Ein erfahrener Kaufmann steht zudem bereit, sein Wissen und Können einzubringen, nicht in Unternehmerfunktion, sondern im Angestelltenstatus. Die erwirtschafteten Gewinne verbleiben damit nach Rücklagen und Zins/Abtrag bei den Gesellschaftern. Die Attraktivität des Ladens ist gleichermaßen gewährleistet.

Die Empfehlung der vorliegenden Studie bzgl. der Standortwahl favorisiert trotz der hohen Investitionskosten den Standort „Scheune Heerdt.“

Dies ist begründet in der besseren Geschäftslage dieses Standorts, der auf Dauer höhere Umsätze verspricht, der relativ niedrigeren Miete sowie der höheren Wertigkeit der Bausubstanz.

Die notwendigen Investitionskosten machen den Einsatz von Fremdkapital (Fördermittel, Kreditaufnahme) notwendig.

Eine Realisierung des Projekts ist nur möglich, wenn die notwendige Kapitalbasis aus Bürgeranteilen geschaffen wird und eine Kommunalförderung aus dem Programm zur Förderung der ländlichen Entwicklung in Hessen zum Tragen kommt. Eine zehnjährige Kreditlaufzeit erscheint auch für die GmbH möglich, eine gestreckte Laufzeit (Option: 15 Jahre) erleichtert der Betreiber-GmbH die Startjahre.

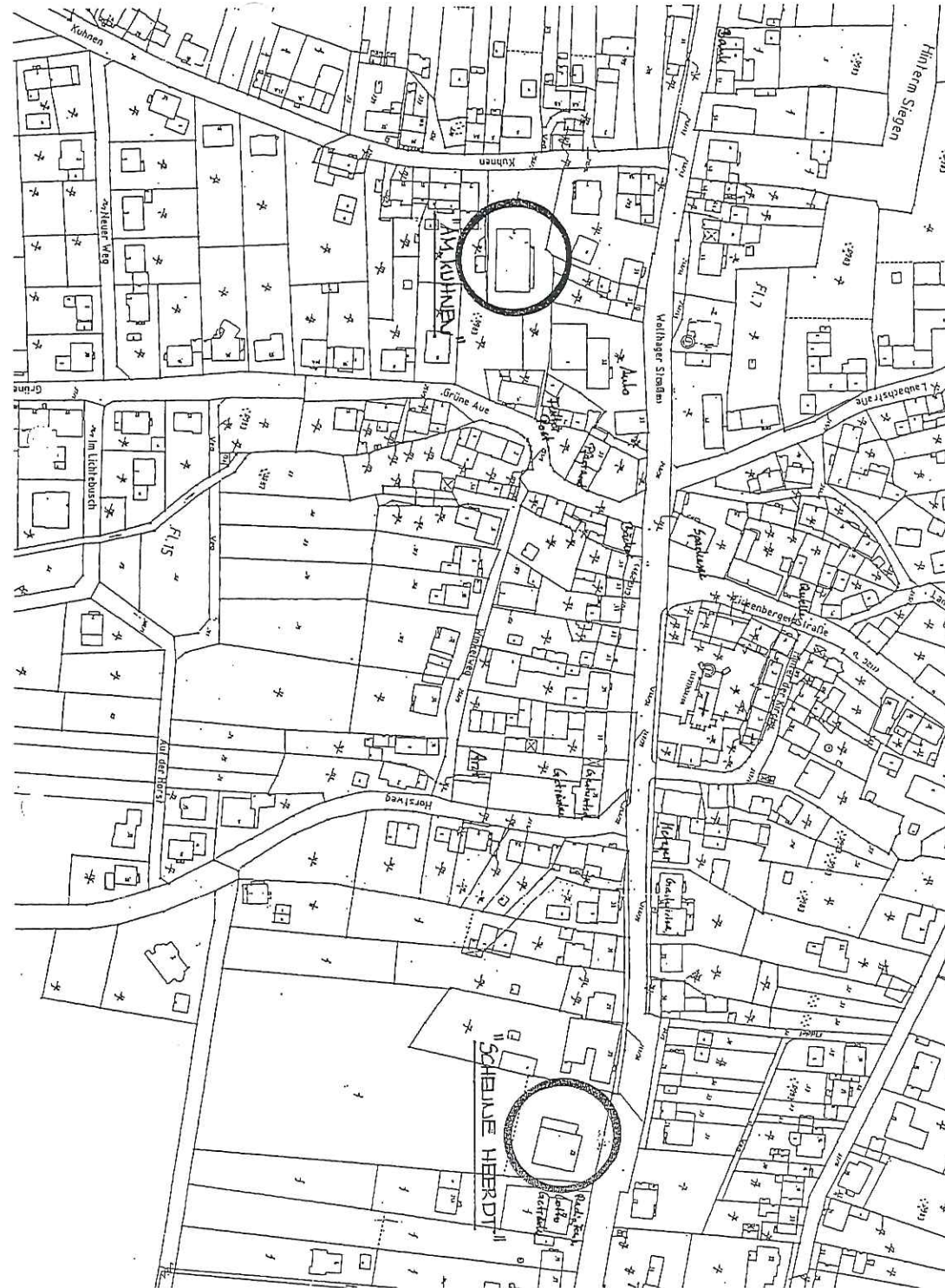
Die aktive Interessengemeinschaft sowie das rege Interesse der Bürger zeigen die Bedeutung, die einem Lebensmittelladen in Dörnberg und damit dem Projekt „Bürgerladen“ in der Öffentlichkeit zugeschrieben wird. Dies hat auch soziale Gründe, denn insbesondere die Alltagsversorgung z.B. älterer und alter Menschen ist eine Aufgabe, die Familien mit zunehmendem Aufwand regeln müssen.

Die Ergebnisse sprechen für eine Realisierung des Ladenprojekts in der gewählten Rechtsform und an dem empfohlenen Standort, unter Beschreitung des aufgezeigten Förder- und Finanzierungswegs.

Die Studie empfiehlt dabei, die berechnete Kapitalbasis für den Wareneinsatz und die Sicherheiten in Form von Anteilsscheinen aus der Bürgerschaft absichern zu lassen, als Grundlage für entsprechende Beschlüsse der kommunalen Gremien.

## 5.1. Projektverlauf

- 21



**Projekt Bürgerladen Dörnberg**  
**Übersicht laufende Kosten pro Jahr**

| lfd.Nr | Art der Kosten                               | Berechnungsgrundlage                                                                                                                                   | Kostenansatz/a      | Bemerkung                                                                         | % v. Brutto-Umsatz |
|--------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1      | Fremd-Personalkosten                         | Honorar: Marktleiter incl.<br>Einstellung v. Geringfügig-Beschäftigte.<br>Kosten incl. Steuern+Versicherung<br>Reinigung, Lager, Buchführung enthalten | 55.000 €            | Brutto-Kosten<br>Vergleichsansatz:<br>10 % v.Brutto-Umsatz                        | 10,00              |
| 1a     | Geschäftsführungs-<br>Aufwandsentschädigung  | Schätzung                                                                                                                                              |                     | ehrenamtliche Leistung<br>v. Verein bzw. Gesellschaft                             |                    |
| 2      | Raummiere                                    | Ansatz: 500,00 €/Monat                                                                                                                                 | 6.000 €             | noch zu verhandeln                                                                | 1,18               |
| 3      | Verbrauchskosten                             | Wasser/Abwasser/Strom/<br>Heizung (bei Ölheizung):                                                                                                     | 10.000 €<br>2.500 € | nach Energiequelle<br>Vergleich: 1-1,5 %                                          | 1,81<br>0,50       |
| 4      | Müllgebühren                                 |                                                                                                                                                        | 550 €               | nach der geltenden Satzung                                                        | 0,10               |
| 5      | Versicherungen, Beiträge                     | Berufsgenossenschaft, Haftpflicht:<br>1 % vom Brutto-Umsatz                                                                                            | 3.000 €             | Vergleichsansatz: 0,5%                                                            |                    |
| 6      | Instandsetzungen, Reparaturen                | 1 % vom Brutto-Umsatz                                                                                                                                  | 5.500 €             | Vergleichsansatz: 0,5%                                                            | 1,00               |
| 7      | Kfz-Kosten                                   | gering, da Belleferung über Kette                                                                                                                      | 300 €               | Waren werden nur z.T.<br>angeliefert                                              | 0,54               |
| 8      | Steuerberatung                               | Jahresabschluss gem.Brutto-Umsatz                                                                                                                      | 5.000 €             | Vergleich: 1%                                                                     | 0,90               |
| 9      | Zinskosten, Bankgebühren                     | ca. 1 % v. Brutto-Umsatz                                                                                                                               | 5.500 €             | zzgl. Sonderabtrag aus<br>Überschuss                                              | 1,00               |
| 10     | Steuern                                      | offen, je nach Trägerschaft                                                                                                                            |                     |                                                                                   |                    |
| 11     | Sonstiges                                    | Werbung, Telefon, Porto, Büromaterial,<br>Reinigungsmittel, Verpackung                                                                                 | 1.000 €             | Vergleichsansatz:0,2%                                                             | 0,18               |
| 12     | AfA/Investitionskosten /<br>Ladeneinrichtung | Abschreibung f. Abnutzung: 1 %<br>vom Brutto-Umsatz                                                                                                    | 5.500               | Vergleichsansatz; -<br>kommt in den ersten Jahren<br>nicht zum Tragen(Rückstell). | 1,00               |
| 13     | Werbung                                      |                                                                                                                                                        | 1.800               | Vergleichsansatz: 0,3%                                                            | 0,32               |
|        | <b>Summe</b>                                 |                                                                                                                                                        | <b>101.650 €</b>    |                                                                                   | <b>18,53</b>       |

Buchenauer 10/05

**Bürgerladen Habichtswald-Dörnberg**  
**Kosten- und Finanzierungsvarianten**

Standort Heerdt

Förderung als kommunal-öffentliches Objekt aus dem Programm zur Förderung der ländlichen Entwicklung

|                                                                                                                                                                 | Investitions-<br>zuschuss 50%<br>ohne Eigenleistung    | Bemerkung                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Höhe förderfähige<br>Investitionskosten(Ausbau, Einrichtung)<br>abzgl. Fördermittel (50%)<br>Notwendige Kommunale Eigenmittel<br>Warenersteinsatz(Bürgeranteil) | 265.000 €<br><u>132.500 €</u><br>132.000 €<br>60.000 € | z.T über Bürger-Kapital und<br>Bürger-Einsatz finanzierbar<br>u.U. weitere Förderung, z.B. für Heizung<br>Kreditaufnahme<br>Mindest-Bürger-Anteile |
| <b>über Kommunalkredit zu finanzierende<br/>Maximalsumme</b>                                                                                                    | <b>132.000 €</b>                                       |                                                                                                                                                    |

Parameter:

Zuschussmodalität: Verlorener Investitionszuschuss 50%

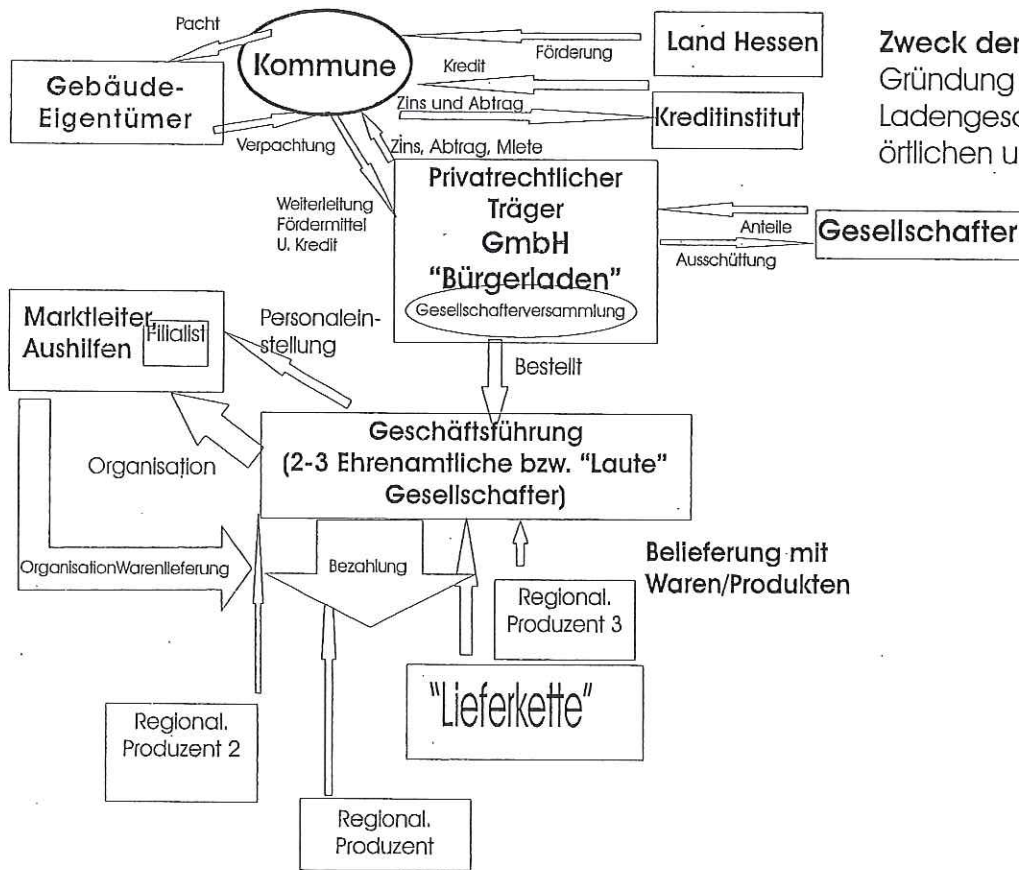
Höhe des bürgerschaftlichen Eigenkapitals

Anteil der möglichen Eigenleistung bei den Baumaßnahmen (u.U. bis zu 40.000€)

Kosteneinsparung bei der Ladeneinrichtung (Spenden, Überlassung)

Weitere Abträge werden aus dem jährlichen Überschuss gezahlt.

# GmbH-Struktur Modell Trägerschaft Bürgerlade. Dörnberg



**Zweck der Kapitalgesellschaft:**  
Gründung und Führung eines  
Ladengeschäfts zur Verbesserung der  
örtlichen und regionalen Versorgung.