

Protokoll 22.3.2018 Veranstaltung „Runder Tisch“ im Bürgerhaus Alveslohe

Beginn: 19:00 Uhr – Ende: 22:00 Uhr

Anwesend sind ca. 100 Gäste

Am runden Tisch:

Frau Peters – Bündnis 90/Die Grünen

Herr Osiander - Seniorenclub

Herr Ehlers – Rewe/Nahkauf

Herr Seelhoff - ews

Herr Nuckel – Initiative Dorfladen Alveslohe

Herr Burgemeister - Genossenschaftsverband

Herr Christensen – Bürgergenossenschaft Barkauer Land

Herr Köhler – TuS Teutonia Alveslohe

Frau Lescow – Sonntagscafé Alveslohe

Frau Waldeck - Moderation

Herr Mayer - Moderation

Regina Deilke – Protokoll

Agenda:

- Begrüßung und Einleitung durch die Moderatoren
- Eigen-Vorstellung der 4 Experten
- Eröffnung der Frage-Runde durch die Moderatoren:
 - Fragen aus der Runde der Vertreter der Vereine und Verbände
 - Fragen aus der Zuhörerschaft
- Schlußwort

Eigen-Vorstellung der 4 Experten:

EWS, Herr Seelhoff: begleitet das Konzept „Markttreff“, eine Idee, die in Schleswig Holstein erfunden wurde. Es gibt inzwischen 39 Standorte in S.-H., die meisten verbunden mit Lebensmittel-Angeboten (z.B. Nahkauf, Edeka oder Bartels-Langness), Ziel: kleine neue Zentren zu schaffen, Läden mit Dienstleistungen und sozialen Treffpunkten zu verbinden. Markttreff bedeutet immer eine Verbindung von Gemeinden, wirtschaftlichen Partnern und Ehrenamt. Dies sind Voraussetzungen, um Förderungen zu erhalten. Werden bestehende Händler durch ein solches Konzept gefährdet (d.h. entstehen Konkurrenz-Situationen), wird es für Gemeinden keine Förderungen geben. Inzwischen ist ein landesweites Netzwerk mit vielen Partnern, Landjugend, Diakonie, IHK, Feuerwehr, etc. etc. entstanden.

Genossenschaftsverband Herr Burgemeister: er stellt die Genossenschaft als hochmoderne Rechtsform vor, jedes Jahr werden sehr viele Genossenschaften mit unterschiedlichen Zielsetzungen (Kindergarten, Ärzte, Bürgergenossenschaften) gegründet. Bürger u. Institutionen geben Geld hinein, sind dann Miteigentümer und können Einfluss nehmen auf die Richtung, die die Genossenschaft nehmen soll.

Bürgergenossenschaft Barkauer Land, Herr Prof. Dr. Christensen – 2. Vorstand – wird sich später noch zur Entstehung, dem täglichen Betrieb des Dorfladens in Kirchbarkau und den dortigen Bedingungen äußern.

Rewe/Nahkauf, vertreten durch Herr Ehlers – wird sich später noch zum Thema Wirtschaftlichkeit, Standort-Analyse, etc. äußern.

Eigen-Vorstellung der weiteren Teilnehmer am Runden Tisch:

Karin Peters – Bündnis 90/Die Grünen
Franz Osiander - Seniorenverein
Traute Lescow – Verein Sonntagscafé
Jochen Köhler – TuS Teutonia Alveslohe

Michael Nuckel – Sprecher der Initiative Dorfladen - gibt einen kurzen Sachstandsbericht dazu, welche Aktionen bislang durchgeführt wurden. Er betont, dass die BI kein Konkurrenz-Projekt zu gemeindlichen Vorhaben sondern ein positives Element für die Dorfentwicklung sein soll.

- Es haben bislang 97 Menschen eine Absichtserklärung unterzeichnet.
- Es wurde Gespräche mit Lieferanten, mit dem Genossenschaftsverband, mit der EWS geführt.
- Es ist geplant, keine Fördermittel zu beantragen.

Fragen aus der Runde der Vertreter der Vereine und Verbände

Fragen aus der Zuhörerschaft:

Frage zu Sortimenten, die ein Grossist ermöglicht bzw. den Läden vorschreibt:

Antwort Herr Ehlers: Grundsätzlich kann auf das komplette Sortiment der Rewe zugegriffen werden. Es gibt inzwischen aber die Freiheit der Laden-Betreiber auch Produkte anderer Lieferanten ins Sortiment zu nehmen.

Herr Christensen ergänzt, dass die Mitglieder der Genossenschaft Einfluss auf die Entscheidung nehmen können, welche Produkte ins Sortiment genommen werden. Selbstverständlich habe man die Freiheit, weitere Lieferanten aufzunehmen.

MN: Das Ziel der BI ist, nicht ein Sortiment zu nehmen, das von Nahkauf bestimmt wird sondern frei in der Entscheidung zu sein. Aber auch die Preisgestaltung soll so sein, dass der Dorfladen nicht teurer als ein vergleichbarer Markt ist. Angestrebt wird zunächst ein Grundsortiment mit frei bestimmbar Lieferanten. Vorteile bei einem Einkauf in Alveslohe im Vergleich zu einem Einkauf in anderen Orten ist auch die Einsparung von Benzinkosten und Anfahrzeit.

Frage zum Preis:

Herr Christensen erklärt, dass die BI in Kirchbarkau ohne die Unterstützung eines Lieferanten die Umsetzung eines Ladens nicht geschafft hätte. Er betont, dass man im Grundsortiment 1:1 die Preise von Famila abbilden könne – auch wenn es um „Schnäppchen“ ginge. Man habe zunächst mit einem Basis-Sortiment mit „Luft für Erweiterungen“ begonnen. Das Sortiment wurde Schritt für Schritt erweitert - binnen eines Jahres konnte der Warenbestand im Laden verdoppelt werden.

Herr Ehlers erklärt, dass in manchen Dörfern die Preise höher sind und begründet das mit schwierigen Anlieferverhältnissen. Allerdings sind sich die Kunden des Vorteils für das je-

weilige Dorf bewusst. Viele Dorfläden sind individualisiert. Die Rewe hat gelernt, dass die Attraktivität der Läden mit dem individuellen Warenangebot gestiegen ist. Auch die Lieferanten müssen sich umstellen. Er betont auch, dass ohne breite Unterstützung der Gemeinde und der Kunden solche Konzepte nicht möglich sind.

Frage: Ist ein Dorfladen ein Mittelding zwischen großem Supermarkt und kleinem Hofladen und wie überlebensfähig ist er?

Antwort MN: Ja, gerade weil es dort regionale Produkte geben soll.

Herr Burgemeister verweist zunächst darauf, dass die Genossenschaft mindestens zweijährlich geprüft wird und – bei der Feststellung von Risiken - ggfs. Einfluss auf die Preise genommen wird. Ist die Genossenschaft Betreiber eines Ladens, hat sie natürlich Einfluss auf die Preise. Ist sie nur Vermieter, hat sie keinen Einfluss auf die Preise.

MN betont, dass die Genossenschaft in Alveslohe den Laden in eigener Regie führen will.

Frage: Wären Kooperationen mit dem Eichenhof auch möglich?

MN: Das ist möglich - die Lieferanten können auch Genossenschaftsmitglieder werden. Der Laden wäre dadurch eine weitere Verkaufsstelle für diese Lieferanten.

Frage: Wie groß sollte die Ladenfläche sein?

Herr Christensen: Kirchbarkau hat ca. 220 qm, kommt gut damit aus und hat das volle Sortiment. Es wird ein gemeindliches Gebäude genutzt, das z. Zt. mietfrei gestellt ist – aber demnächst zur ortsüblichen Miete genutzt werden wird. Er betont, dass die Einbindung des Ehrenamtes sehr wichtig und unerlässlich ist (z.B. Organisation der Genossenschaft oder Teilarbeiten im Laden) – der Laden muss sich aber selbst tragen.

MN: die BI hat bereits Gespräche mit dem Besitzer des ehemaligen Nahkauf-Ladens geführt. Es gibt einen Letter of Intend, den Laden zu mieten. Er weist darauf hin, dass das ehrenamtliche Engagement in der BI vorhanden ist. Der Laden soll aber professionell geführt werden, d.h. es soll ein hauptamtlicher Marktleiter/in eingestellt werden, der/die den Laden führt und gegenüber der Genossenschaft auch Rechenschaft ablegen muss. Der Businessplan basiert auf Zahlen, die auf realistischen Mieten und Gehältern zurückzuführen sind.

Frage: Was geschieht im Vorfeld – wer finanziert die Ladeneinrichtung, Regale, Kassen, etc?

MN: Im Rahmen des Business-Plans wurden 400.000,00 € als Start-Umsatz und 100.000,00 € Startkapital angenommen. Damit solle der Wareneinsatz bestritten werden. Außerdem soll gebrauchte Ladeneinrichtung durch die Genossenschaft gekauft werden. Laufende Kosten sollen aus dem laufenden Betrieb/Umsatz bestritten werden.

Frage: Welches Risiko gehe ich als Genosse mit meinen Einlagen ein?

Herr Burgemeister erklärt: die Satzung und ein Businessplan sind grundsätzlich eine Voraussetzung für die Gründung. Dazu wird ein Wirtschaftlichkeits-Gutachten erstellt, das erforderlich ist, wenn die Genossenschaft eingetragen werden soll.

Die Haftung kann über die Nachschuss-Pflicht in der Satzung geregelt werden. Er weist allerdings darauf hin, dass der Ausschluss einer Nachschuss-Pflicht nachteilig sein könnte, wenn ein Darlehen gebraucht wird.

Herr Christensen ergänzt: In Kirchbarkau gibt es keine Nachschusspflicht!

Frage zum Konzept „Markttreff“:

Herr Seelhoff: Der Erhalt von Förderungen im privat-wirtschaftlichen Bereich ist extrem kompliziert – er verweist an andere Institutionen für die Vergabe. Als Förderungsempfänger für einen Markttreff kann die Gemeinde auftreten, muss aber 12 Jahre dafür sorgen, dass der Zweck eines Markttreffs erfüllt wird. Er betont daher, dass es immer gut ist, einen Dorfladen auf „breite Füße“ zu stellen – das ist die Grundidee eines Markttreff-Konzepts. Vorteilhaft ist, wenn ein solcher Markttreff auch ein sozialer Treffpunkt ist. Es sollte also vorher genau überlegt sein, was in einem solchen Markttreff untergebracht werden soll. Die Erstellung eines solchen Konzeptes nimmt aber viel Zeit bis zur Realisierung in Anspruch.

Frage: besteht die Möglichkeit, einen bereits gegründeten Dorfladen in einen Markttreff zu integrieren?

Herr Seelhoff: Das ist grundsätzlich möglich

Frage: Kann man dann später noch Fördergelder beantragen?

Herr Seelhoff: Rückwirkend ist die Vergabe von Fördergeldern nicht möglich – für eine Weiterentwicklung sind Fördergelder allerdings durchaus denkbar. In Kirchbarkau wurde zunächst das Markttreff-Gebäude geplant, bevor der Dorfladen gegründet wurde.

Frage: Wird ein Lieferservice in unserem Dorfladen vorgesehen?

MN: Wirtschaftlich darstellbar ist es eigentlich nicht, aber es gibt bereits Personen in der Gruppe, die einen solchen Service ehrenamtlich leisten würden.

Frage: 100.000 € - Budgetplanung - ist das realistisch?

Herr Ehlers: das ist eine sportliche Herausforderung, aber machbar, z. B. durch den Ankauf gebrauchter Regale, Kühlelemente, etc.

MN: denkbar wäre auch noch eine energetische Sanierung des Gebäudes, was sich auf die Energiekosten günstig auswirken könne. Bei dem geplanten Warenbestand geht die BI von ca. 50.000,00 € aus. Man ist sich im Klaren, dass die Planungsphase das „AuO“ ist.

Frage: Welche Kosten kommen für Personal auf den Laden zu?

MN: Einzelheiten sind im Bus.-Plan enthalten. Es sind marktübliche Gehälter vorgesehen. Zunächst sind 1,8 Stellen vorgesehen. Abhängig vom Umsatz können später weitere Mitarbeiter eingestellt werden. Er weist daraufhin, dass ohne ehrenamtliche Hilfe der Genossen eine erfolgreiche Umsetzung nicht möglich ist. Alveslohe habe aber eine überdurchschnittlich hohe Kaufkraft.

Frage: Was passiert, wenn Personal krank wird – sind Ausweichkräfte vorgesehen?

MN: Auch hier ist das Ehrenamt ggfs. gefordert.

Herr Christensen ergänzt: Der Laden in Kirchbarkau hat 8 sozial-versicherungspflichtige Kräfte und 8 x 450,- € - Kräfte. Man habe zunächst konservativ geplant. Es gab nie Tage, an denen der Laden aus Krankheitsgründen nicht geöffnet war. Regelmäßige und verlässliche Öffnungszeiten seien eine wichtige Voraussetzung! In Kirchbarkau habe man 7 Tage die Woche geöffnet. Dort besteht eine optimale Mischung zwischen Angestellten und ehrenamtlicher Unterstützung.

Frage: welche Erfahrungen im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit gibt es noch in Kirchbarkau?

Herr Christensen schildert, dass an zwei Tagen in der Woche Suppe gekocht wird aus den Beständen von Gemüse, das nicht mehr verkauft werden könne. Damit erzielt man 300 € / Tag Umsatz.

Gerade bei den Anlagen zur Kühlung sollte man auf neueste Technik gehen – Energieeinsparungen sind extrem wichtig für die Kostensituation.

Frage nach der Zusammenarbeit innerhalb der Gemeinde:

Herr Christensen schildert die Situation in Kirchbarkau. Dort wird das Vorhaben von **allen** getragen. Das ist das Erfolgs-Geheimnis eines solchen Ladens.

Frage: Gefährdet der Dorfladen das Dorfentwicklungskonzept?

Herr Seelhoff: Mit einem bestehenden Element (also z. B. ein Dorfladen) kann der Prozess gestärkt werden. Aus seiner Erfahrung funktioniert dies jedoch nur, wenn alle sich einig sind. Es ist immer richtig, eine solche Zukunftsplanung zu machen und zu prüfen, wie passt eine Einzelmaßnahme in die Zukunft eines Dorfes?

Er nennt das Beispiel Delve: Die dortige Schule wurde geschlossen, es war noch ein Kindergarten im Gebäude, das am Ortsrand von Delve liegt. Das Gebäude musste also neu belebt werden. Durch die Zusammenarbeit von drei umliegenden Gemeinden wurde dies mit der Gründung eines Dorfladens erreicht. Hinzugekommen sind eine mobile Friseurin, ein Secondhand-Laden und eine Massage-Praxis.

Frage: Gefährdet ein Dorfladen Fördergelder?

Herr Seelhoff: Bei der Beantragung von Fördergeldern wird u. A. betrachtet, ob es durch bestehende Anbieter eine Konkurrenz-Situation zum einem geplanten Markttreff gibt. Soll in das geplante Markttreff-Gebäude ein zweiter Laden hineinkommen, entsteht eine Konkurrenz-Situation. Ein bestehender Laden – wie z. B. ein genossenschaftliches Vorhaben – kann aber durchaus in ein solches Markttreff-Konzept eingebunden sein. Bei der Vergabe von Fördergeldern werden vielfältige Fakten und Themen berücksichtigt. Aber auch bei bestehenden Konkurrenz-Situationen wird berücksichtigt, ob mit der Erstellung eines Markttreffs beispielsweise die Notwendigkeit besteht, an einer anderen Stelle des Ortes einen Laden zu eröffnen. Fragen wie „Soll dadurch die Dorfachse verändert werden?“ oder „entsteht dadurch ein neuer Kern in diesem Dorf?“ oder „in welcher Reihenfolge oder

Abstimmung mit dem Ortsentwicklungsplan steht das Vorhaben“ etc, sind zu prüfen. Wichtig ist, dass die Gemeindevertretung sich einig ist und die Kernthemen gemeinsam sieht. Er gibt die Empfehlung, eine breite tragfähige Basis zu schaffen.

Frage nach dem Faktor Zeit - ein Dorfentwicklungsplan braucht ca. 3 – 5 Jahre vom Start bis zur Umsetzung. Warum sollten die Alvesloher so lange warten, bis ein Laden wieder existiert. Kann nicht ein bestehender Laden auch den Standort wechseln?

Herr Seelhoff: Die Delver haben schnell gehandelt - wohlwissend, dass noch viel in die Ortsentwicklung investiert werden muss. Es war bekannt, dass das kleine Projekt in ein großes Projekt eingebunden werden muss. Große Konzepte können nur beim Land Erfolg haben, wenn sie gut durchdacht sind.

Frage: Alveslohe hat rund 2800 Einwohner – wann kommt hier der erste große Rewe-Laden?

Herr Ehlers: Diese Einwohnerzahl ist für einen Rewe-Markt viel zu gering – möglich wäre eine Ansiedlung ggfs. bei 6.000 – 8.000 Einwohnern. Außerdem ist eine genauere Standortbetrachtung nötig. Aus seiner Sicht ist es sehr unwahrscheinlich, dass sich in Alveslohe ein Rewe-Markt ansiedelt. Lidl überlegt schon bei 5.000 Einwohnern, Aldi braucht 5.000-10.000 Einwohner für eine Marktgründung.

Frage: Was kann in die Satzung einer Genossenschaft aufgenommen werden? Beispielsweise der Umzug in ein anderes Gebäude? Kann sich eine Genossenschaft auch zugunsten der Dorfweiterentwicklung zurück ziehen?

Herr Burgemeister: das ist denkbar – beispielsweise wäre eine Genossenschaft auch für Zwecke der Dorfentwicklung nutzbar. Viele andere Inhalte wären möglich (z. B. Elektro-Car-Sharing oder genossenschaftliches Bauen, etc.).

In die Satzung kann alles aufgenommen werden. Der Geschäftszweck sollte Möglichkeiten einer Weiterentwicklung haben, man braucht aber für Änderungen des Geschäftszweckes 75 % Mehrheit in der Genossenschaft.

Hinweis MN: Die BI sieht sich als positiven Gesprächspartner für alle Beteiligten am geplanten Dorfentwicklungskonzept.

Frage: Die Einkaufs-Situation für ältere Bürger ist unbefriedigend. Wie ist der Zeitplan für den Dorfladen?

MN: Die Eröffnung ist noch für dieses Jahr geplant (dies wird mit Beifall quittiert).

Frage: Gibt es Zahlen darüber, wie viel Lebensmittel ein Mensch pro Woche/Monat ungefähr einkauft?

Herr Christensen: Aus seiner Erfahrung ist es stark abhängig von den örtlichen Gegebenheiten. Wichtig ist, dass die Menschen im Dorf einkaufen gehen! Kirchbarkau hat 800 Einwohner, aber 11 Kommunen drum herum. Kirchbarkau ist der zentrale Ort im Barkauer Land – es ist Einzugsgebiet für ca. 3000 EW – man erzielt einen Umsatz von ca. 700.000,00 €

Frage: wenn ein großer Supermarkt nicht kommt, können CDU u. BVA sich vorstellen, sich der Bewegung anzuschließen?

Herr Kluge / BVA antwortet: er berichtet, dass sich eine Fraktion aus der Arbeitsgruppe ausgesichert hat. Der BVA sieht einen Dorfladen nicht als Plan A an sondern der BVA will Planungen zur neuen Dorfmitte abwarten. Es gibt ein Gutachten, das auf der Einwohnerversammlung vorgestellt werden soll. Die Mehrheit, des GR wolle, dass ein Supermarkt wie z. B. Penny oder ähnlich nach Alveslohe kommt.

Herr Ehlers: bestätigt noch einmal, dass aus seiner Sicht ein großer Laden **nicht** nach Alveslohe kommen wird.

Frage: wie wirkt das Thema „Konkurrenz“ beim Markttreff-Modell?

Herr Seelhoff erklärt noch einmal das Markttreff-Modell. Wenn die Gemeinde sagt, es soll ein Juwelier in den Markttreff gehen und es gibt schon einen Juwelier im Ort, muss die Konkurrenz-Situation zunächst geklärt sein, bevor Fördermittel beantragt werden. Möglicherweise ist der bestehende Juwelier ja auch mit der Konkurrenz-Situation einverstanden! Genauso verhält es sich mit einem Genossenschaftsladen. Die Genossenschaft könnte sich entweder an dem Projekt beteiligen oder integriert werden – dann besteht keine Konkurrenz-Situation! Wenn die Genossenschaft sich nicht am Markttreff beteiligen wollen würde, könnte es ein Problem bei den Fördergeldern geben.

Die **Obergrenze** in Bezug auf die Einwohnerzahl bei einem Markttreff-Projekt mit Förderung liegt bei **2.500 EW!**

Wenn ein Laden in ein Markttreff-Konzept integriert werden soll, beschränkt das Land die **Verkaufsfläche auf nicht mehr als 400 qm**. Es wird davon ausgegangen, dass Läden mit Verkaufsflächen von mehr als 400 qm sich selbst tragen – dafür gibt es *keine* Fördermittel.

Frage: Stimmt es, dass kein Fleisch im Laden verkauft werden soll?

Herr Ehlers erläutert: Mit normaler Kühlung sollte es durchaus möglich sein, vorverpacktes Fleisch zu verkaufen. Einen Frischetresen gibt es nicht in Kirchbarkau, aber verpacktes Fleisch wird durchaus verkauft. In der Markttreff-Familie gibt es auch Läden, die gar kein Fleisch verkaufen. Das ist immer abhängig vom Dorfladen und der Umgebung. Es sei zu klären, ob dieses Vorhaben darstellbar oder Luxus sei! Er rät hier, stets die Hilfe der Lieferanten einzuholen!

MN ergänzt: Möglich wäre auch die Kooperation mit Käse- oder Wurstwagen. Eine Frische-theke im jetzigen Gebäude sei nahezu ausgeschlossen. In einem neuen Markttreff – Gebäude könnte das durchaus möglich sein.

Frage zu Anteilsscheinen: wie sind die Mindesteinlagen und wo ist die Obergrenze?

MN: der Minimalwert liegt bei 100,00 € - die Obergrenze bei 10.000 €. Inzwischen haben wir 100 Personen, die reserviert haben – Jeder Anteilseigner hat nur eine Stimme.

Frage: Kann eine Genossenschaft Fördermittel bekommen?

Herr Seelhoff: Eine Genossenschaft kann keine Fördermittel bekommen. Nur die Gemeinde kann Fördermittel bekommen. Wenn die Gemeinde in einen Markttreff einbindet, ist ihre Entscheidung. Das kann beispielsweise eine Dorfladen-Initiative sein. Bei dem Markttreff-Modell geht es immer um die Infrastruktur-Hülle. Vorab eine Aussage über die Vergabemöglichkeiten zu treffen, wäre fahrlässig. Bei Unklarheiten sollte man bitte sofort mit dem LUR Kontakt aufnehmen! Bis zu 75 % Infrastruktur-Förderung seien möglich - 25 % muss die Gemeinde tragen. Bei einer Investition von 1 Mio € müsste die Gemeinde dann 250.000 € Finanzierung übernehmen. Das Einbringen von Dorfläden ist immer denkbar.

Frage: Woran lag es, dass so viele Läden in Alveslohe wieder geschlossen haben?

MN: Seines Wissens nach lag es bei der letzten Schließung nicht daran, dass der Laden kein Geld verdient hat - sondern am hohen Arbeitsaufwand des letzten Betreibers.

Herr Christensen berichtet von positiven Erfahrungen in Kirchbarkau – entscheidend ist, wie der Laden geführt wird. Es muss ein gemeinsames Projekt der Bewohner sein (=Genossenschaft). Denn an einer Genossenschaft haben ganz viele Menschen teil – daher ist der Erfolg stark davon abhängig, wie die Menschen den Laden nutzen. Ziel muss es sein „Unseren“ Laden zu etablieren. Vorteil ist, dass die Leute sich einbringen! Der soziale Aspekt sei von großem Wert.

Einer der Besucher der Veranstaltung gibt ein positives Statement ab und betont die Nachhaltigkeit und die Vorteile eines Ladens im Dorf etc.

Frau Seebeck (BVA) erklärt, dass man auch an einem Dorfladen interessiert sei. Man hätte schon viel weiter sein können. Alle wollten das Gleiche. Man ziehe aber nicht gemeinsam an einem Strang, weil die Grünen ausgeschert seien.

Herr Rennhack fordert darauf hin den BVA auf, an der AG mitzuarbeiten.

Hinweis aus der Zuhörerschaft: Für Mitte Jan 2018 wollte der BGMst gewußt haben, ob ein Investor in das Dorf kommt oder nicht. Bis heute gäbe es keine klare Aussage von ihm.

MN gibt eine kurze Schilderung der bisherigen 4 Gesprächsrunden mit Vertretern der CDU und des BVA, die stets auf Betreiben der BI stattgefunden haben. Es wurde jedes Mal gefordert, dass die Initiative ihren Plan aufgibt. Die Initiative arbeitet für die Gemeinde und aus Idealismus. Die BI ist nach wie vor gesprächsbereit und möchte eine sachliche Diskussion führen. Die Vertreter der BI sehen heute, dass ihre Aussagen durch die Experten bestätigt werden.

Eine Bürgerin gibt den Auftrag an die Gemeinde, den Dorfladen zeitnah zu installieren und in einen Markttreff zu integrieren.

Frage: sind Sacheinlagen privater Investoren oder Spenden für die Genossenschaft möglich?

Herr Burgemeister: Spenden sind möglich, ebenso wie Darlehen.

Frage: wie ist die Konkurrenz-Situation in Kirchbarkau?

Herr Christensen erklärt: Hauptwettbewerber dort sind Famila und Aldi. Läden, an denen jeder, der nach Kiel will, vorbeifahren muss. Trotzdem läuft der Laden in Kirchbarkau, weil man sich mit dem Konzept abgrenze.

Frage nach den Zahlen eines Dorfladens:

MN: der Businessplan wird durchgerechnet – es sind weitere Mitglieder erforderlich. Wenn die Tragfähigkeit gegeben ist, steht einer Gründung nichts entgegen.

Herr Burgemeister weist noch einmal darauf hin: Eine Genossenschaft ist ein Unternehmen. Wenn ein normaler Kaufmann den Laden im ehemaligen Ladenlokal wieder eröffnen wollte, wäre das sicher für die Gemeinde kein Problem. Warum also sollte eine Genossenschaft nicht gegründet werden?

Herr Christensen stellt ein sehr partnerschaftliches Verhältnis mit dem Lieferanten fest. Er erklärt auch, dass man günstige Preise machen kann. Auch hochpreisige Produkte müssen möglich sein.

Statement Herr Seelhoff: Durch einen Laden im Ort würde die Wohn-Situation und die Wertigkeit in Alveslohe im Wettbewerb mit anderen Orten deutlich verbessert. Dies würde sich bei jedem Grundstücks- oder Hausverkauf in Alveslohe bemerkbar machen.

Frage: welche Investitionen müsste die Genossenschaft bei Einzug in das bestehende Ladenlokal zahlen?

MN: Darüber führen wir Gespräche mit dem Besitzer.

Schlußwort MN: die Initiative muss unbedingt von den Alveslohern mitgetragen werden. Er hält ein Plädoyer für ein lebendiges Stück Alveslohe und dafür, den Dorfladen zu installieren. Die Bereitschaft, den Dorfladen in ein Entwicklungsprojekt zu integrieren, ist vorhanden. Mit der heutigen Veranstaltung will die Initiative Argumente festigen und aufklären.

Er ruft alle Alvesloher auf, sich an der Genossenschaft zu beteiligen und Anteile zu zeichnen. Die Gründungsveranstaltung ist für den April geplant. Er bedankt sich für die angeregte und faire Diskussion, die die Initiative als konstruktiv und zielführend empfunden hat.
