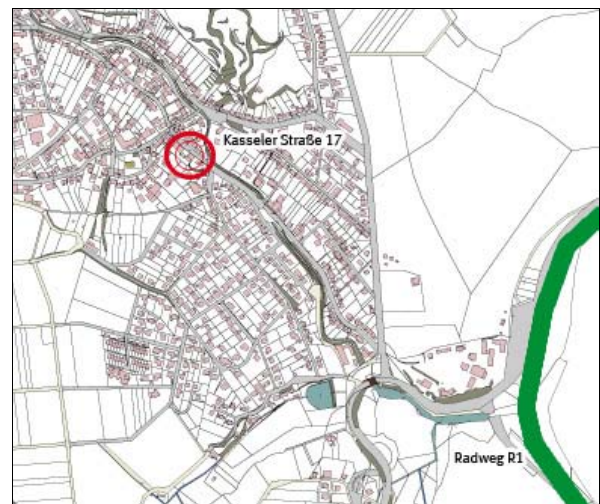


# Machbarkeitsstudie zur Errichtung eines Dorfladens in Fuldata-Simmershausen

## Abschlussbericht



### **Auftraggeber:**

Gemeinde Fuldata  
Am Rathaus 9  
34233 Fuldata

### **Gefördert durch:**

Land Hessen, vertreten durch  
Landrat des Landkreises Kassel,  
Abteilung Dorf- und  
Regionalentwicklung, Hofgeismar

### **Durchgeführt von:**

akp\_Stadtplanung + Regionalentwicklung  
Friedrich-Ebert-Str. 153, 34119 Kassel  
Tel.: 0561-700 48 68 Fax -69

### **Bearbeitung:**

Sonja Kunze,  
Dipl.-Ing. Landschaftsplanung

### **Bearbeitungszeitraum:**

Juli 09 – April 10



## Laden Simmershausen

1	Einführung	5
1.1	Chronologie .....	5
2	Ausgangsvoraussetzungen	6
2.1	Lebensmittel und Dienstleistungen .....	6
2.2	Gastronomie / Gaststätten .....	6
2.3	Fragebogenaktion Laden Simmershausen .....	7
2.3.1	Ergebnisse .....	7
2.3.2	Standort Dorfladen .....	7
2.3.3	Betrieb des Dorfladens .....	8
3	Angebot Laden	8
3.1	Grundsortiment.....	8
3.1.1	REWE / Fa. Eberhardt in Lauterbach .....	9
3.1.2	EDEKA / Fa. Hoppe (Gutkauf) .....	9
3.1.3	Cap-Märkte .....	9
3.1.4	Markant / IK - Ihr Kaufmann .....	10
3.1.5	Einkaufsgemeinschaft Sellcon .....	10
3.2	Regionale Waren .....	10
3.2.1	Weidberghof, Fam. Jütte, Simmershausen.....	11
3.2.2	Fam. Klahold, Simmershausen.....	11
3.2.3	Metzgerei Barthel, Wilhelmshausen.....	11
3.2.4	Gärtnerei Ullrich, Ihringshausen.....	12
3.2.5	Eier.....	12
3.2.6	Bäckerei Hamenstädt.....	13
3.3	Dienstleistungen und weitere Angebote .....	13
3.3.1	Post .....	13
3.3.2	Lotto / Toto / NVV-Karten / Reinigungsannahme.....	13
3.3.3	Café / Bistro .....	14
3.3.4	Sortimentsergänzungen.....	14
4	Räumliche Situation	14
4.1	Räumliche Aufteilung .....	14
4.2	Außengelände.....	16
4.3	Raumtemperaturen .....	16
5	Öffnungszeiten	18
6	Trägerschaft	18
6.1	Rechtsform.....	18

6.2	Einbindung des Dorfes .....	20
6.2.1	Mitgliederladen .....	20
6.2.2	Begleitung durch einen Förderverein.....	21
6.2.3	Mitarbeit im Laden.....	21
7	Förderung .....	21
7.1	Förderung Laden .....	21
7.2	Förderung Café.....	22
8	Ökonomische Rahmenbedingungen .....	22
8.1	Investitionen .....	22
8.1.1	Umbau.....	23
8.1.2	Einrichtung Laden .....	23
8.1.3	Einrichtung Café .....	23
8.2	Finanzierung und Finanzierungskosten .....	24
8.3	Kosten .....	26
8.3.1	Pacht und Fixkosten.....	26
8.3.2	Personalkosten.....	27
8.3.3	Laufende Kosten .....	28
8.4	Umsätze.....	29
9	Zeitablauf .....	30
10	Anhang .....	31

## 1 Einführung

In Fuldataal-Simmershausen wurde der letzte Lebensmittelladen vor ca. 15 Jahren geschlossen. Der Wunsch nach einem neuen Angebot besteht, alle Altersgruppen, insbesondere Senioren und Familien würden profitieren. Eine Befragung über eine Fragebogenaktion im Rahmen des Dorfentwicklungskonzeptes dokumentiert dieses Interesse. Im Rahmen der Vorbereitung des Ladenprojektes wurden diverse Standorte im Dorf diskutiert, die jedoch in den meisten Fällen nicht für eine sinnvolle Ladennutzung geeignet sind. Parallel zur Prüfung potentieller Ladenstandorte ergab sich der Verkauf des Hofkomplexes Seeger, die zukünftigen Eigentümer zeigten bereits frühzeitig Interesse an der Einrichtung eines Ladens im Scheunengebäude. Ebenso wurden zwischenzeitlich mit bis zu drei privaten Interessenten Gespräche zu einem möglichen Ladenbetrieb geführt, auch hier erschien nur ein Betrieb durch die zukünftigen Eigentümer des Grundstücks Seeger realistisch.

Für die Scheune (ca. 150 m<sup>2</sup> Grundfläche, 2 Ebenen) besteht die Absicht, hier im Erdgeschoss einen Laden mit einem Grundsortiment und insbesondere regionalen Waren, u.a. von örtlichen Direktvermarktern, einzurichten, hinzu soll im Obergeschoss ein Café / Bistro kommen, welches insbesondere tagsüber geöffnet wird. Im Sortiment des Ladens bleiben vorhandene Angebote aus dem Dorf ausgespart, insbesondere die Bereiche Getränke und Backwaren.

Die vorliegende Machbarkeitsstudie dient der konzeptionellen Vorbereitung des Ladens und der Klärung aller erforderlichen Rahmenbedingungen, die für die Einrichtung eines Dorfladens in Fuldataal-Simmershausen notwendig sind.

### 1.1 Chronologie

07.08.09	Auftakttermin, Gemeindeverwaltung Fuldataal
25.08.09	Kurzpräsentation des Projektes im Arbeitskreis Dorferneuerung
08.09.09	Sitzung der Unterarbeitsgruppe Dorfladen, Simmershausen
14.09.09	Vorstellung des Zwischenstandes im Arbeitskreis Dorferneuerung
17.09.09	Zwischentermin, Gemeindeverwaltung Fuldataal
09.02.09	Abschlusstermin

## 2 Ausgangsvoraussetzungen

Im Folgenden werden die Ausgangsvoraussetzungen für die Machbarkeitsstudie beschrieben, die bereits im Rahmen des Dorfentwicklungskonzeptes erarbeitet wurden, jedoch wesentliche Inhalte zur Machbarkeitsstudie beitragen.

### 2.1 Lebensmittel und Dienstleistungen

Die Versorgung mit Lebensmitteln und Dienstleistungen im Dorf ist – abgesehen von dem fehlenden Lebensmittelladen und der fehlenden Metzgerei – gut. Dies wird auch im Dorf so eingeschätzt.

- Der letzte **Lebensmittelladen** wurde vor ca. 15 Jahren geschlossen, der damalige Ladenbetreiber hat den Laden jedoch nach Einschätzung des Dorfes nicht gut geführt. Der Wunsch nach einem neuen Angebot besteht.
- Die **Getränkeseune** wurde vor ca. 3 Jahren eröffnet, musste jedoch aufgrund mangelnder Nachfrage im Herbst 2009 wieder geschlossen werden.
- Die **Bäckereifiliale** wird gut frequentiert und ist auch Sonntags geöffnet. Es gibt einige zusätzliche Lebensmittel im Sortiment.
- Der **Hofladen** auf dem Weidberghof wird überwiegend von Stammkundschaft, vor allem von außerhalb des Dorfes genutzt. Durch die Lage außerhalb ist der Einkauf für nicht-mobile Bewohner des Dorfes keine Alternative.
- Insgesamt fahren vier **Verkaufswagen** Simmershausen an, zwei Metzger, ein Bäcker sowie ein Wagen mit Eiern, Nudeln und weiteren Lebensmitteln. Die Wagen kommen tagsüber, so dass das Angebot von Berufstätigen nicht genutzt wird. Halteplätze sind am Kumpplatz und in der Kasseler Straße, teilweise fahren die Wagen auch bei den Kunden direkt vor.
- Neben dem **Friseur**-Angebot in Kombination mit der Lotto-Aannahmestelle gibt es einen weiteren Friseur in Simmershausen.
- Der **Postservice** ist mit sehr geringen Öffnungszeiten (1 Stunde / Tag, 15-16.00 Uhr) ausgestattet, so dass er von vielen Bewohnern Simmershausens nicht genutzt werden kann.
- Die **Sparkasse** hat 2 Tage / Woche geöffnet, die verbleibenden 3 Tage / Woche ist das Personal in der Filiale in Rothwesten. Ein Geldautomat ist vorhanden.
- In dem **Textilgeschäft** werden auch Fahrkarten verkauft, die Inhaberin ist Schneiderin und bietet eine Reinigungsannahme und eine Annahme für eine Heißmangel an. Da die Inhaberin bereits über 80 Jahre alt ist, ist der Fortbestand nicht gesichert.
- Eine örtliche **Apotheke** ergänzt die gute **ärztliche Versorgung** mit 4 Ärzten.

### 2.2 Gastronomie / Gaststätten

Die beiden vorhandenen Gaststätten bieten Angebote für den Abend und das Wochenende an. Ein Mittagsangebot in der Woche fehlt bisher.

- Das „**Haus Schönewald**“ ist gut ausgelastet, die Gaststätte wird sowohl von Einheimischen wie von Auswärtigen gut genutzt, für Feste ist eine lange Vorbestellung notwendig. Die Nachfolge des Familienbetriebs ist geregelt. Die Gaststätte ist abgesehen von Sonntags nur abends geöffnet, daher steht sie (Tages-) Ausflüglern (Radfahrern, Wanderern) nicht zur Verfügung. Der Saal fasst ca. 120 Personen und wird intensiv genutzt.

- Der „**Simmershäuser Hof**“ verfügt über eine Bundeskegelbahn, die in der Regel ausgebaut ist. Die Betreiber sind bereits im Rentenalter, eine Betriebsnachfolge ist nicht bekannt. Genau wie das Haus Schönwald ist die Gaststätte in der Woche nur abends geöffnet, am Wochenende wird auch Mittagstisch angeboten.

## **2.3 Fragebogenaktion Laden Simmershausen**

Im Rahmen des Dorfentwicklungskonzeptes Simmershausen wurde eine Fragebogenaktion im Dorf zu den bisherigen Einkaufsgewohnheiten, den Wünschen an und den zu erwartenden Einkaufsgewohnheiten in einem Laden in Simmershausen durchgeführt (ausführliche Ergebnisse s. Anhang). Die Fragebögen wurden in zwei aufeinanderfolgenden Wochen in der Bürgerzeitung der Gemeinde abgedruckt und lagen an fünf weiteren Standorten im Dorf aus. Die Ergebnisse wurden in einer Sitzung der Arbeitsgruppe vorgestellt, zu der öffentlich eingeladen wurde.

### **2.3.1 Ergebnisse**

Der Rücklauf der Fragebögen war für ein Dorf der Größenordnung von Simmershausen vergleichsweise gut, ca. 25 % der Einwohner bzw. 20 % der Haushalte haben den Fragebogen abgegeben. Von den Antwortenden geben zunächst 96 % an, dass sie ihre Einkäufe in einem Laden in Simmershausen erledigen würden, gut die Hälfte gibt sogar an, dass sie in jedem Fall Ihre Einkäufe in Simmershausen erledigen würden. Der Preisdruck erscheint – im Vergleich zu den Befragungsergebnissen anderer Dörfer – vergleichsweise niedrig, ca. 30 % geben an, dass sie nur in dem Laden einkaufen würden, wenn die Produkte nicht teurer als an anderer Stelle sind.

Auffällig ist bei den Ergebnissen ein sehr hohes Interesse an regionalen Produkten, das 75 % der Befragten äußern. Aus der Befragung ergibt sich somit die inhaltliche Anforderung an einen Laden, gerade im Bereich Obst / Gemüse / Molkereiprodukte / Fleisch und Wurst mit örtlichen Anbietern zusammenzuarbeiten. Ein Grundangebot an eingeschweißtem Fleisch ist jedoch möglich. Eine Verknüpfung mit dem Angebot der Gaststätte Schönwald kann sinnvoll sein, da hier aufgrund von Partyservice und Gastronomie ein entsprechend hohe Nachfrage vorhanden ist.

Immerhin gut 30 % der Befragten zeigen sich bereit, den Laden zu unterstützen, zum Beispiel im Rahmen eines Fördervereines. Bei dem Interesse an einer Mitarbeit im Laden sind die Aussagen jedoch deutlich verhaltener, eindeutige Protagonisten für den gemeinschaftlichen Betrieb eines Ladens lassen sich aus der Fragebogenaktion nicht identifizieren.

In der Diskussion der Ergebnisse wurde deutlich, dass im Wesentlichen die Angebote und die Betreiber den Erfolg eines Ladens in Simmershausen bestimmen: Ein kleiner Laden mit ausschließlich Discountprodukten kommt ebenso wenig in Frage wie eine (unpersönliche) Neuan siedlung außerhalb des Ortskerns. Vielmehr gilt es, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen frischen regionalen Produkten und einem Grundsortiment zu finden. Ebenso sollte der Laden Aufenthaltsqualitäten bieten, da er sich nur auf diesem Weg von den Angeboten in den Nachbardörfern abheben kann.

### **2.3.2 Standort Dorfladen**

Im Rahmen der Vorbereitung des Ladenprojektes wurden verschiedene Standorte im Dorf diskutiert, die sich jedoch alle nicht uneingeschränkt für die Ladennutzung eigneten.

Parallel zur Prüfung dieser potentiellen Ladenstandorte ergab sich der Verkauf des Hofkomplexes Seeger, die zukünftigen Eigentümer zeigten bereits frühzeitig Interesse an der Einrichtung eines Ladens im Scheunengebäude mit einer Grundfläche von ca. 150 m<sup>2</sup>.

Der Standort des Ladens wäre für die Entwicklung des Dorfes richtig, die „Drehscheibe“ (innerdörfliche Bezeichnung für den Bereich um die Kreuzung Kasseler Straße / Friedrichstraße) würde mit der Einrichtung eines Ladens als ökonomische Mitte des Dorfes aufgewertet. Zwar ergeben sich durch den Standort Einschränkungen für das Sortiment, das geplante Konzept korrespondiert jedoch mit dem Wunsch, dass der Laden nicht in Konkurrenz zu einem bereits vorhandenen Angebot (insbesondere Getränke, Backwaren) tritt.

Es wurde vereinbart, dass die Machbarkeitsstudie sich ausschließlich auf die Einrichtung eines Ladens am ausgewählten Standort durch die Inhaber des Grundstücks Seeger beschränkt, eine Prüfung weiterer Standorte und Betreiber ist nicht vorgesehen.

### **2.3.3 Betrieb des Dorfladens**

Mit der Befragung zeigte sich, dass die Einrichtung eines gemeinschaftlich getragenen Ladens unwahrscheinlich ist, da zwar einige Interessenten für die Mitarbeit im Dorf zu finden waren, jedoch niemand der Motor für einen Laden sein wollte. Daher wurde im weiteren Verlauf die Einrichtung eines privat betriebenen Ladens geprüft.

Da zwischenzeitlich bis zu drei Interessenten für den Betrieb eines Ladens zur Verfügung standen, wurde in intensiven Gesprächen die jeweilige Bereitschaft der Betreiber und die Ausrichtung eines möglichen Angebotes thematisiert.

Realistisch blieb ein Interessent für den Betrieb des Ladens übrig. Die Familie Sell / Rueppell beabsichtigt, das Gelände „Seeger“ mit Wohnhaus, Stall und Scheune zu erwerben und zu nutzen (s.o.). Das Wohnhaus wird für Wohnraum genutzt, das Stallgebäude soll als Produktions- und Lagerfläche für den vorhandenen Betrieb genutzt werden. Für die Scheune (ca. 150 m<sup>2</sup> Grundfläche, 2 Ebenen) besteht die Absicht, hier einen Laden mit einem Grundsortiment und insbesondere regionalen Waren, u.a. von örtlichen Direktvermarktern, einzurichten, hinzu soll ein Café / Bistro kommen, was insbesondere tagsüber geöffnet wird.

## **3 Angebot Laden**

Der Laden in Simmershausen soll sowohl ein Grundsortiment an Lebensmitteln anbieten, dieses jedoch – soweit möglich – mit Lebensmitteln aus der direkten Umgebung ergänzen. Hinzu können weitere Dienstleistungen kommen, die die Frequenz im Laden sichern.

### **3.1 Grundsortiment**

Folgende Möglichkeiten für die Belieferung des Ladens wurden diskutiert:

- Fa Hoppe / Gutkauf (Zwischenhändler Edeka)
- Fa. Eberhard, Lauterbach (Zwischenhändler REWE)
- Cap-Märkte (Zusammenarbeit mit Behinderten)
- Markant, Fulda
- Einkaufsgemeinschaft Sellcon (über SB-Union)

Dabei war bereits im Vorfeld deutlich, dass bei der zu erwartenden Größenordnung des Ladens in Simmershausen eine direkte Belieferung über die EDEKA auszuschließen ist, da hier nur größere Läden in die Verteilung aufgenommen werden. Auch die REWE beliefert mittlerweile nur noch Läden ab einer Verkaufsfläche von 300 m<sup>2</sup>, daher ist auch eine direkte Belieferung über die REWE nicht in Frage (s. Kap. 3.1.1).



Da von vornherein seitens der Betreiber der Wunsch nach einem REWE-Grundsortiment bestand, und die Rahmenbedingungen für eine Belieferung über die Fa. Eberhard stimmen, wurden die Gespräche mit weiteren potentiellen Lieferanten letztlich nicht vertieft. Vor endgültigen Entscheidungen wird jedoch seitens der Betreiber noch eine Überprüfung des Preisgefüges anhand der Ordersätze verschiedener Anbieter erfolgen.

### **3.1.1 REWE / Fa. Eberhardt in Lauterbach**

Die Rewe beliefert mittlerweile nur noch Läden ab einer Größe von 300 m<sup>2</sup> und einer minimalen jährlichen Abnahmemenge von 500.000 € . Kleinere Läden werden über einen Zwischenhändler, der Fa. Eberhard in Lauterbach, beliefert.

Die Fa. Eberhardt bietet das gesamte REWE-Sortiment, das über eine Lese-Gerät bestellt und dann in Lauterbach kommissioniert wird. Für die Bestellung wird ein Ordersatz zur Verfügung gestellt, die Bezahlung erfolgt per Bankeinzug.

Die Einbindung regionaler Produkte ist aus Sicht der Fa. Eberhard unproblematisch, jedoch hängt vom Umfang des Bestellwertes die Häufigkeit der Belieferung aus. Zunächst ist von zwei Lieferungen / Woche auszugehen, der Lieferrhythmus muss sich jedoch im laufenden Betrieb regulieren.

Der Start der Belieferung ist kurzfristig möglich und benötigt keinen längeren Vorlauf. Im Vorfeld steht die Fa. Eberhard bzw. die REWE für die Planung des Ladens zur Verfügung, d.h. insbesondere die Elektroplanung sollte vor Baubeginn abgestimmt werden, um größere Fehler zu vermeiden. Ebenso können Kontakte zu Verkäufern von gebrauchten Ladeneinrichtungen vermittelt werden.

Im Vorfeld der Ladeneröffnung wird ein Ordersatz mit ca. 7.000 Produkten zur Verfügung gestellt, der als Grundlage für den Warenersteinkauf dient. Hier steht die Fa. Eberhard ebenfalls beratend zur Seite. Es empfiehlt sich, frühzeitig mit der Auswahl der Produkte anzufangen, da erfahrungsgemäß die Einarbeitung in den Ordersatz durchaus Zeit benötigt.

### **3.1.2 EDEKA / Fa. Hoppe (Gutkauf)**

Die Fa. Hoppe / Gutkauf fungiert als Zwischenhändler für das EDEKA-Sortiment und hat sich auf die Belieferung kleiner Läden spezialisiert, Einschränkungen hinsichtlich der Ortsgröße oder der Verkaufsfläche gibt es zunächst keine. Die Preise liegen jedoch etwas höher als über die bekannten Ketten. Geliefert wird von Hann. Münden.

Mit der Fa. Hoppe / Gutkauf kann in jedem Fall eine Versorgung des Ladens sichergestellt werden. Die Preise sind jedoch insgesamt etwas höher sind als bei anderen Lieferanten. Eine Belieferung erfolgt in der Regel einmal in der Woche für das Trockensortiment, bei den anderen Produktgruppen ggf. auch häufiger. Näheres ergibt sich in der Regel in der Praxis.

### **3.1.3 Cap-Märkte**

Besonderheit der CAP-Märkte ist die Integration von Behinderten im Verkauf der Läden. Mittlerweile gibt es zahlreiche CAP-Markt-Standorte in Deutschland, die vorrangig in Ortskernen mit einer Fläche zwischen 150m<sup>2</sup> – 1.500m<sup>2</sup> eröffnet werden. Vertrieben werden insbesondere Produkte der EDEKA. Die Marktleitung sollte durch Einzelhandelsprofis übernommen werden, für die einzelnen Standorte wird dann ein Integrationskonzept erstellt. Die Arbeitsplätze für Behinderte sind aufgrund staatlicher Zuschüsse für behinderte Arbeitsnehmer nicht dem Diktat der Rentabilität unterworfen.

Gerade für kleinere Standorte ist eine Voraussetzung, dass in der Nähe ein größerer CAP-Markt Standort existiert. Die Eröffnung eines CAP-Marktes in Simmershausen erscheint nach Rücksprache mit den Betreibern wenig sinnvoll, da die zusätzliche Komponente der Integrationsleistung zu einer Überfrachtung des Konzeptes führen würde.

#### **3.1.4 Markant / IK - Ihr Kaufmann**

Die Fa. Becker mit Sitz in Fulda liefert die Produkte der Kette Markant bis nach Südniedersachsen, eine Belieferung in Simmershausen wäre daher möglich. Bisher werden insbesondere Tankstellen und Bäckereien beliefert, jedoch gibt es bereits vereinzelt Beispiele für Markant-Läden im Landkreis Kassel. Die Firma setzt neben der Belieferung auf eine konsequente Beratung, für die Linie ‚Ihr Kaufmann‘ gibt es ein Corporate Design bis hin zur Werbung.

Die Kette bietet das gesamte Lebensmittelsortiment mit ca. 400 Eigenmarken. Backwaren werden in den Läden aufbacken, der Ofen hierzu wird gestellt (sofern die Produkte von Markant abgenommen werden). Eine Zusammenarbeit mit örtlichen Bäckern und Metzgern ist dennoch möglich und gewünscht, um die lokalen ‚Spezialitäten‘ mit abdecken zu können. Zusätzlich zu den Lebensmitteln setzt das Konzept auf die Einbindung einer Vielzahl an Dienstleistungen, sofern möglich (Post, Bank, Paketannahme, Reinigungsservice etc.).

Die Linie ‚Ihr Kaufmann‘ geht von Verkaufsflächen zwischen 100 und 350 m<sup>2</sup> aus. Ein Einzugsbereich von 4.000 Haushalten wird gewünscht, Gesprächsbereitschaft besteht aber auch bei kleineren Dörfern.

#### **3.1.5 Einkaufsgemeinschaft Sellcon**

Die Sellcon GmbH ist ein Einkaufsverband, der die Produkte der SB-Union an seine Mitglieder weitervermittelt. Die Mitgliedschaft ist kostenlos, Mitglieder sind insbesondere Hotel- und Gastronomiebetriebe. Gemeinsam mit der Sellcon wird das Angebot der SB-Union vor Ort begangen, in einem Gespräch mit dem Fuhrpark der SB-Union wird die weitere Belieferung abgestimmt. Ein Mindestbestellwert von 250 €/ Lieferung muss erreicht werden.

Die Produkte werden ca. 10 % günstiger als die SB-Union-Preise geliefert, das Preisgefüge gegenüber dem EDEKA / REWE-Sortiment ist nicht bekannt. Es ist jedoch davon auszugehen, dass die Preise nicht niedrig genug sind, um einen Laden in Simmershausen konkurrenzfähig zu betreiben. Zudem kann die Sellcon GmbH im Vorfeld der Ladeneinrichtung die Betreiber nur sehr begrenzt unterstützen, anders als dies z.B. bei Lieferanten wie z.B. der Fa. Eberhardt der Fall ist.

### **3.2 Regionale Waren**

Für die Belieferung mit regionalen Waren wurden Gespräche mit den nächstliegenden Anbietern geführt:

- Milchprodukte, Käse: Weidberghof, Fam. Jütte
- Rote Wurst, Fleisch (Weidelamm, Schwein, ggf. Rind und Huhn), ggf. Eier: Fam. Klahold, Simmershausen – auf Vakuum oder auf Vorbestellung
- Weitere Wurstprodukte: Metzgerei Barthel, Wilhelmshausen
- Obst und Gemüse: Gärtnerei Ullrich, Ihringshausen in Zusammenarbeit mit der Fruchthandels-Gesellschaft Meissner, Kassel
- Ggf. Eier, Nudeln (z.B. Kunze, Vellmar, Bott Schauenburg-Martinshagen oder Eisenach, Baunatal-Gunthershausen (Bio))

### 3.2.1 Weidberghof, Fam. Jütte, Simmershausen

Der Weidberghof hat Interesse, die eigenen Produkte auch in einem Laden in Simmershausen zu verkaufen. Angeboten werden können u.a.:

- Joghurt (mit / ohne Frucht)
- Quark
- Käse (verschiedene Sorten und Kräuter)
- Schmand
- Sauermilch
- Sahne
- Pasteurisierte Frischmilch

Eier werden nicht an Wiederverkäufer verkauft, da der Weidberghof selbst nicht ausreichend hat, um die Nachfrage zu decken.

Sogar ein Angebot von Frischmilch ist mittlerweile möglich, da seit dem Winter 2009 / 2010 die technischen Voraussetzungen für das Pasteurisieren von Milch vorhanden sind.

Käse kann im Laib oder eingeschweißt verkauft werden, je nachdem, wie der Laden mit Kühlthe-ken ausgestattet ist. Eine Auslieferung erfolgt in der Regel 1x die Woche, Montags gibt es für alle Wiederverkäufer ein Fax, in dem die wöchentlichen Joghurtsorten genannt werden. Sollten sich im Laden Engpässe ergeben, ist jedoch auch kurzfristig das Abholen weiterer Produkte möglich.

Im Vorfeld soll vereinbart werden, dass die Verkaufspreise im Laden nicht von denen im Hofladen des Weidberghofs abweichen. Kalkulatorisch liegen die Einzelverkaufspreise 30% über den Wiederverkäuferpreisen, jedoch ist zu berücksichtigen, dass nicht verkaufte Ware zu Lasten des Ladens geht.

### 3.2.2 Fam. Klahold, Simmershausen

Die Fam. Klahold hat großes Interesse, Produkte in einem Laden in Simmershausen anzubieten, u.a. rote Wurst, Frischfleisch und ggf. Eier.

Angedacht ist, das Frischfleisch auf Vakuum zu ziehen und in einem entsprechenden Kühl-schrank zu verkaufen. Angeboten würden gängige Feinzerteilungen und Bratwürste. Fleischsorten sind Weidelamm, Schwein, bei Bedarf Rind und Huhn. Sie verkaufen vor Weihnachten auch Gänse, hier wäre eine Vorbestellung über den Laden denkbar.

Die Waren der Familie Klahold soll in Kommission im Laden verkauft werden, um Auflagen gering zu halten. Somit wäre bei diesen Produkten das Risiko der Verderblichkeit bei der Fam. Klahold und nicht beiden Ladenbetreibern. Eine Auslage der Waren vor Ort ist aufgrund des Mindesthalt-barkeitsdatums bis zu 5 Tage möglich, dann ist ein Austausch erforderlich.

Ein paralleles Angebot von Wurstwaren der Metzgerei Barthel im Laden ist unproblematisch, da sich die Sortimente weitgehend ergänzen, darüber hinaus der Kunde entscheidet.

### 3.2.3 Metzgerei Barthel, Wilhelmshausen

Ergänzend zu dem Angebot der Fam. Klahold kann die Metzgerei Barthel aus Wilhelmshausen die Palette der Frischwurst und weitere Fleischprodukte anbieten. Bereits zum jetzigen Zeitpunkt fährt die Metzgerei einmal die Woche (Freitags) Simmershausen mit einem Verkaufswagen an, die Produkte der Fleischerei sind in Simmershausen sehr beliebt. Sollte ein stationärer Verkauf in

einem Laden in Simmershausen erfolgen, würden die Fahrten mit dem Verkaufswagen voraussichtlich wegfallen. Auf Wunsch werden die Wurst- und Fleischwaren auf Vakuum gezogen und entsprechend mit dem Verkaufspreis des Ladens etikettiert. Mögliche Produkte sind u.a.:

- Kochwürstchen im 5er Pack
- Steaks in der Grillsaison im 5er Pack (2 Wochen MHD)
- Gemischter Aufschnitt (10 Tage MHD)
- Frisches Gehacktes auf Vakuum

Die Lieferhäufigkeit ist abhängig vom Umsatz der Wurstwaren, eine Belieferung ist bis zu täglich denkbar, da Simmershausen auf der Strecke liegt.

Für die Einrichtung könnte die Metzgerei Barthel auch eine Aufschnittmaschine zur Verfügung stellen. Dies erscheint jedoch zunächst nicht sinnvoll, da beim Verkauf unabgepackter Wurstwaren zum einen der Arbeitsaufwand, zum anderen die Hygieneauflagen steigen.

Gegen den parallelen Verkauf von Produkten der Metzgerei Barthel und des Betriebs Klahold spricht aus Sicht der Metzgerei Barthel nichts, da bereits gute Kontakte bestehen und sich die Sortimente gegenseitig ergänzen.

### **3.2.4 Gärtnerei Ullrich, Ihringshausen**

Eine Belieferung des Ladens über die Gärtnerei Ullrich ist kurzfristig möglich, da die zu erwartende Menge ohne weiteres zur Verfügung steht. In der Regel verkauft die Gärtnerei an Wiederverkäufer nur eigene Produkte, an einzelne Abnehmer (Hotels) auch zugekaufte Produkte.

Die Gärtnerei kauft ergänzende Produkte beim Großhandel Meißner in Kassel zu, der wiederum mit den Produkten der Gärtnerei beliefert wird.

Für die Lieferung würde eine Mindestliefersumme vereinbart werden, da die Lieferung in der Regel recht aufwändig ist. Im Winter wäre dann eine Lieferung über den Großhandel Meißner denkbar, um das gesamte Sortiment abzudecken (und nicht nur für wenige Waren zu fahren).

Der Verkauf an Wiederverkäufer erfolgt zum Großhandelsabgabepreise, der Verkaufspreis muss von jedem Verkäufer selbst eingeschätzt werden. In der Regel werden – insbesondere bei verderblichen Waren – 80 % auf die Großhandelspreise aufgeschlagen.

Von Herrn Ullrich wird angeregt, bei der Einrichtung des Ladens darauf zu achten, dass die notwendigen technischen Hilfsmittel für die Pflege von Obst und Gemüse vorgesehen werden: D.h. ein Regal mit verschiedenen Kältezonen zur Kühlung und einer entsprechenden Befeuchtung der Ware. Damit kann die Verderblichkeit bestimmter Warengruppen deutlich reduziert werden, was gerade für kleinere Läden von großem Vorteil ist.

### **3.2.5 Eier**

Eine Belieferung mit Eiern ist ggf. über die Familie Klahold möglich, wenn eine Lösung gefunden wird, in der die Kennzeichnungspflicht für den Betrieb nicht angewendet werden muss. Sollte eine Kennzeichnung und Sortierung der Eier notwendig sein, wäre der Aufwand für die Familie Klahold zu hoch. In diesem Fall schlagen sie eine Zusammenarbeit mit der Fa. Bernd Kunze aus Vellmar an, die bereits jetzt gekennzeichnete Eier anbietet.

Alternativ ist auch eine Zusammenarbeit mit den Betrieben Bott aus Schauenburg-Martinshagen (bietet auch Nudeln und Eierlikör an) oder Eisenach, Baunatal-Guntershausen (Eier in Bioqualität) möglich. Letztlich sollte die Entscheidung für einen der Eierlieferanten auch entsprechend der Kundenwünsche getroffen werden.

### **3.2.6 Bäckerei Hamenstädt**

Die direkt neben dem Ladenstandort liegende Bäckerei Hamenstädt bietet neben dem Backsortiment auch einige Zeitschriften und ein kleines Grundsortiment an Lebensmitteln an: u.a. Eier, H-Milch, Konserven, Backzutaten, Ketchup, Nudeln, Mehl, Zucker, Salz, Marmelade, Brotaufstriche, Säfte, Käse und Wurst (abgepackt), Butter, Schnucke, Kaffee. Hierfür wird die Bäckerei derzeit über die Fa. Hoppe / Gutkauf (Zwischenhändler der EDEKA) beliefert. Daher ist eine Abstimmung mit dem zukünftigen Angeboten im Laden sinnvoll.

Belegte Brötchen werden von Ihnen derzeit nicht angeboten, das dies wegen der Kühlung und der erforderlichen Hygienestandards zu aufwändig ist.

Grundsätzlich ist angedacht, eine Vereinbarung zu treffen, dass im Laden kein Backsortiment angeboten wird. Darüber hinaus wird das derzeitige Lebensmittelsortiment in der Bäckerei umgestellt werden müssen. In welcher Form die Umstellung erfolgen wird, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht festlegen. Im Laden sollen belegte Brötchen angeboten werden, hierfür sollen Brötchen der Bäckerei Hamenstädt verwendet werden. In Vorabsprache mit der Familie Hamenstädt könnten die Brötchen zu günstigen Bedingungen eingekauft werden.

## **3.3 Dienstleistungen und weitere Angebote**

Neben der geplanten Ausstattung des Ladens mit einer kleinen Cafécke mit Stehtischen kommen die nachfolgenden Dienstleistungsangebote für die Ergänzung des Sortiments in Frage.

### **3.3.1 Post**

Aufgrund der stark eingeschränkten Öffnungszeiten der Postfiliale in Simmershausen besteht der Wunsch in der Befragung im Rahmen des Dorfentwicklungskonzeptes (insbesondere: Verkauf von Briefmarken) sowie in den Arbeitskreisen der Dorferneuerung, Postdienstleistungen in einen neuen Laden zu integrieren, um die Nutzbarkeit zu erhöhen.

Die derzeitige Betreiberin der Post-Filiale in Simmershausen weiß bisher noch nicht, ob die diese erhalten bleiben soll oder nicht. Sie würde die Filiale gerne weiterbetreiben, ist jedoch auch zu weiteren Gesprächen bereit. Sobald die Filiale aufgelöst wird, werden die Leistungen voraussichtlich nur noch auf Provisionsbasis vergütet, bisher wurden die Öffnungszeiten von der Post bezahlt.

Es wurde vereinbart, eine Anfrage an die Post wg. der Eröffnung einer Postagentur im Laden erst im Sommer 2010 zu stellen, da bei der Überprüfung der Geschäftszahlen auch eine kurzfristige Schließung der Filiale erfolgen könnte. Ggf. hat sich bis zu diesem Zeitpunkt auch die Situation verändert, da weitere Informationen zu der Geschäftspolitik der Post im Allgemeinen und in Simmershausen vorliegen.

### **3.3.2 Lotto / Toto / NVV-Karten / Reinigungsannahme**

Die genannten Dienstleistungen sind derzeit noch alle an anderen Standorten im Dorf vorhanden (s. Kap. 2.1). Auf Wunsch der Ladenbetreiber sollen hier weitere Aktivitäten erst gestartet werden, wenn diese Dienstleistungsangebote an anderer Stelle wegfallen.

### 3.3.3 Café / Bistro

Die obere Etage des Ladengebäudes soll als Bistro / Café genutzt werden. D.h. dass neben einem Angebot an kleinen Gerichten in der Mittagszeit auch Kaffee und Kuchen in den Nachmittagsstunden und kleine Speisen (z.B. Tapas) und ausgewählte Weine am Abend angeboten werden.

Neben den Plätzen im Innenraum entsteht im Anschluss an die Kaffeeräume auch eine Terrasse, die durch eine kleine Spielwiese für Kinder ergänzt wird. Zwischen Laden und Café kann insbesondere der Einkauf aber auch der Personaleinsatz koordiniert werden.

Da eine Realisierung für die Eigentümer aufgrund der Kapazitäten und aus finanziellen Gründen nur schrittweise möglich ist, wird das Café / Bistro erst zu einem späteren Zeitpunkt als der Laden eröffnet werden. Ein Zeitplan hierzu ist bisher nicht vorhanden.

### 3.3.4 Sortimentsergänzungen

Als weitere Anregungen für das Sortiment des Ladens wurden in den Arbeitsgruppen folgende Angebote genannt:

- Blumen
- Geschenkartikel
- Loser Tee

Eine Belieferung von Blumen(-Sträußen) kann über eine Gärtnerei in Grebenstein erfolgen, der bereits jetzt REWE-Märkte mit gebundenen Sträußen versorgt. Alle weiteren Angebote ergeben sich voraussichtlich im Betrieb auf Nachfrage der Kunden und sollten das Angebot im Laden nicht zu stark dominieren.

## 4 Räumliche Situation

Der Hofkomplex Seeger besteht aus drei Gebäuden:

- Wohnhaus, Grundfläche ca. 10 x 10 m  
ca. 250 m<sup>2</sup> Nutzfläche  
Soll wieder als Wohnhaus genutzt werden.
- Stallgebäude, Grundfläche ca. 25 x 12 m  
ca. 550 m<sup>2</sup> Nutzfläche  
Soll als Betriebsgebäude für das bereits vorhandene Gebäudemanagement-Unternehmen der zukünftigen Inhaber genutzt werden.
- Scheunengebäude, Grundfläche ca. 12 x 12m  
ca. 280 m<sup>2</sup> Nutzfläche  
steht für eine potentielle Ladennutzung zur Verfügung

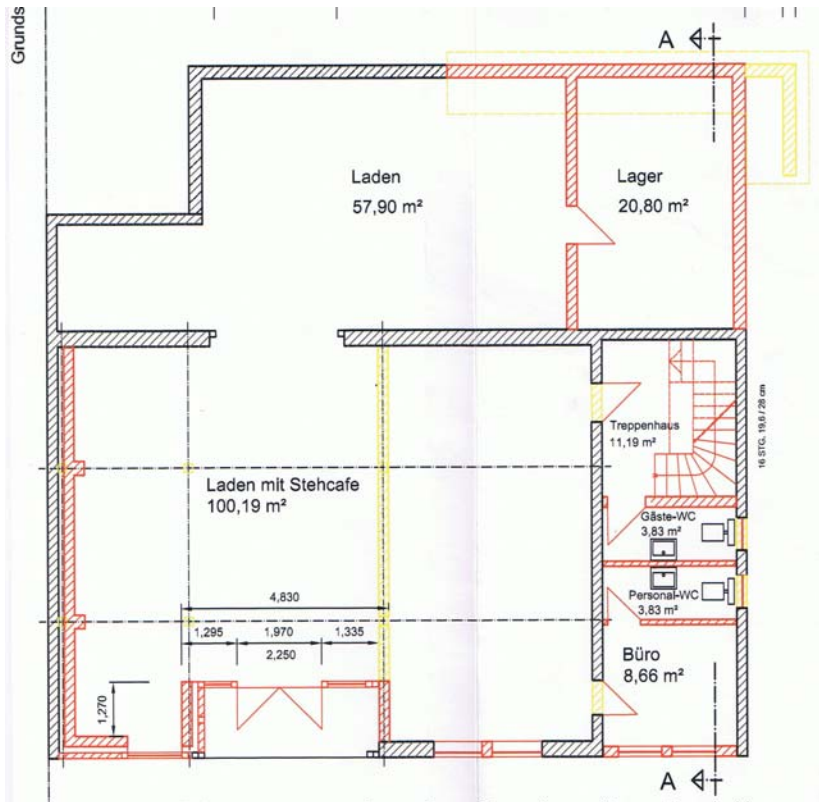
Durch die Lage in Nähe weiterer Versorgungsangebote in der Dorfmitte ist die Anbindung eines Dorfladens an diesem Standort leicht möglich.

### 4.1 Räumliche Aufteilung

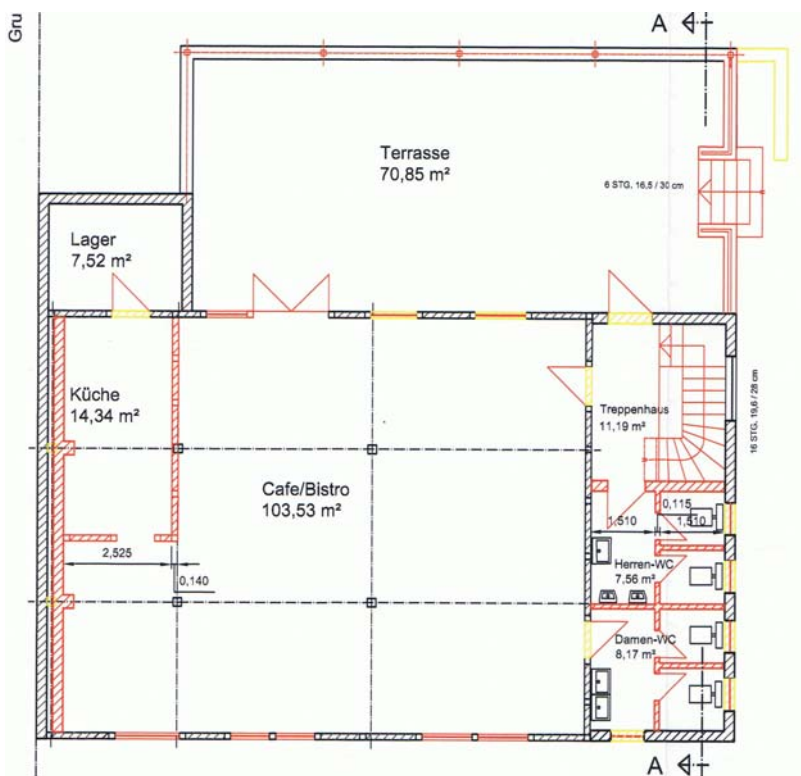
Für das Gebäude liegen bereits Planungen des Besitzers vor, für den Laden im Erdgeschoss wurde bereits eine Baugenehmigung erteilt.

Im ersten Geschoss des Gebäudes ist eine Bistro /Café mit Außenterrasse vorgesehen. Bautechnisch ist vorgesehen, dass im kompletten Gebäude eine Decke (F 90) eingezogen wird, für Café

und Laden ergeben sich somit zwei separat zu betreibende Bereiche. Der Brandschutz für das Gebäude sieht eine einfache, jedoch auch teure Lösung vor: Die Giebelwand zum linken Nachbargebäude muss im Brandfall stehen bleiben, daher muss diese Wand statisch gesichert werden. Hierzu sind Arbeiten bis in das Fundament des Gebäudes notwendig.



Grundriss Erdgeschoss



Grundriss Obergeschoss

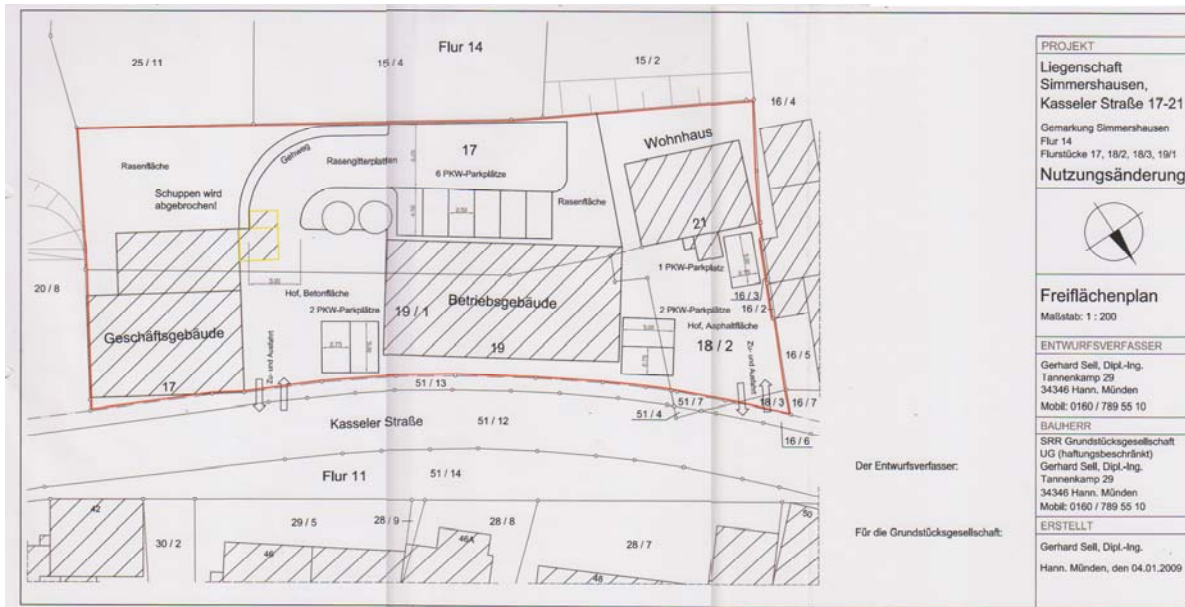


Ansicht von der Strasse

## 4.2 Außengelände

Im Außengelände sind, vor allem hinter dem großen Stallgebäude, ausreichend Parkplätze vorgesehen. Für Café / Bistro soll hinter dem Scheunengebäude eine Freifläche entstehen, die auch als Spielbereich für Kinder genutzt werden kann.

Um die Erreichbarkeit des Ladens für Pkw-Fahrer zu verbessern, wird vorgeschlagen, die beiden Parkplätze an der Straße (Zwischen Stall- und Scheunengebäude) von der Straße aus befahrbar zu bauen (in der derzeitigen Planung sind sie aufgrund des vorhandenen Höhenversprungs nur über die Zufahrt zu erreichen). Die Voraussetzungen hierzu werden vom Eigentümer mit der Kreisbauaufsicht geklärt.



## 4.3 Raumtemperaturen

Für das Gebäude ist ein separater Festbrennstoffkessel vorgesehen. Im Rahmen der Bearbeitung der Machbarkeitsstudie wurde die Frage thematisiert, welche Raumtemperaturen angestrebt werden müssen, um die Dimensionierung der Heizanlage planen zu können.



In der aktuellen Arbeitsstättenverordnung werden keine konkreten Temperaturen vorgegeben. Im Anhang Anforderungen an Arbeitsstätten nach § 3 Abs. 1, Pt. 3.5. Raumtemperaturen heißt es:

„(1) In Arbeits-, Pausen-, Bereitschafts-, Sanitär-, Kantinen- und Erste-Hilfe-Räumen, in denen aus betriebstechnischer Sicht keine spezifischen Anforderungen an die Raumtemperatur gestellt werden, muss während der Arbeitszeit unter Berücksichtigung der Arbeitsverfahren, der körperlichen Beanspruchung der Beschäftigten und des spezifischen Nutzungszwecks des Raumes eine gesundheitlich zuträgliche Raumtemperatur bestehen.“

Einen Anhaltspunkt geben die Erläuterung zu einer mittlerweile veralteten Version der Arbeitsstättenverordnung (letzte Überarbeitung von 1984), in der es heißt:

„2.1 In Arbeitsräumen muss die Raumtemperatur mindestens betragen:

bei überwiegend sitzender Tätigkeit + 19 °C

bei überwiegend nicht sitzender Tätigkeit + 17 °C

bei schwerer körperlicher Arbeit + 12 °C

in Büroräumen + 20 °C

in Verkaufsräumen + 19 °C

2.2 Die Mindesttemperaturen sollen beim Arbeitsbeginn erreicht sein.“

Der Eigentümer beabsichtigt vor diesem Hintergrund, die Heizungsanlage auf eine Temperatur zwischen 19 und 20 Grad auslegen.

## 5 Öffnungszeiten

Bei der Wahl der Öffnungszeiten soll Rücksicht auf die Öffnungszeiten der angrenzenden Angebote genommen werden, um möglichst große Überschneidungsbereich zu erzielen. Letztlich muss sich jedoch im Betrieb zeigen, welche Öffnungszeiten für den dauerhaften Betrieb sinnvoll sind.

### Derzeitige Öffnungszeiten Bäckerei:

Werktags 6.15 bis 13.00 und 15.00 bis 18.00 Uhr;

Samstags 6.00 bis 12.00 Uhr

Sonntags 8.15 bis 10.45 Uhr

In den Sommerferien werden die Öffnungszeiten ggf. eingeschränkt, da dann Personal fehlt.

### Derzeitige Öffnungszeiten Sparkasse:

Di, Fr 9.00-13.00 Uhr

Di 14.00-18.00, Fr 14.00-16.00 Uhr

Für den Laden werden somit folgende Öffnungszeiten geplant, die zunächst einen Zeitraum von 51 Std / Woche umfassen:

Werktags 8.00 bis 13.00 und 15.00 bis 19.00 Uhr;

Samstags 8.00 bis 14.00 Uhr

Letztlich muss sich jedoch im Betrieb zeigen, welche Öffnungszeiten für den dauerhaften Betrieb sinnvoll sind.

## 6 Trägerschaft

Durch die klaren Eigentumsverhältnisse und der privaten Trägerschaft des Ladenprojektes ist von vornherein geklärt, dass der Betrieb des Ladens durch die Familie Sell / Rueppell sichergestellt wird.

Parallel hierzu sollte jedoch auch geprüft werden, ob und in welchem Umfang das Dorf in die Ladenkonzeption eingebunden werden kann, u.a. um eine möglichst hohe Akzeptanz des Ladens innerhalb des Dorfes zu ermöglichen. Zudem werden – möglichst aus dem Dorf - weitere Arbeitskräfte benötigt, um die Öffnungszeiten des Ladens abdecken zu können.

### 6.1 Rechtsform

Bereits vor Erwerb des Grundstückes wurde von den jetzigen Eigentümern eine Unternehmergeellschaft (UG) (Haftungsbeschränkt) gegründet, die nun offiziell die Eigentümer des Grundstückes und der Gebäude ist.

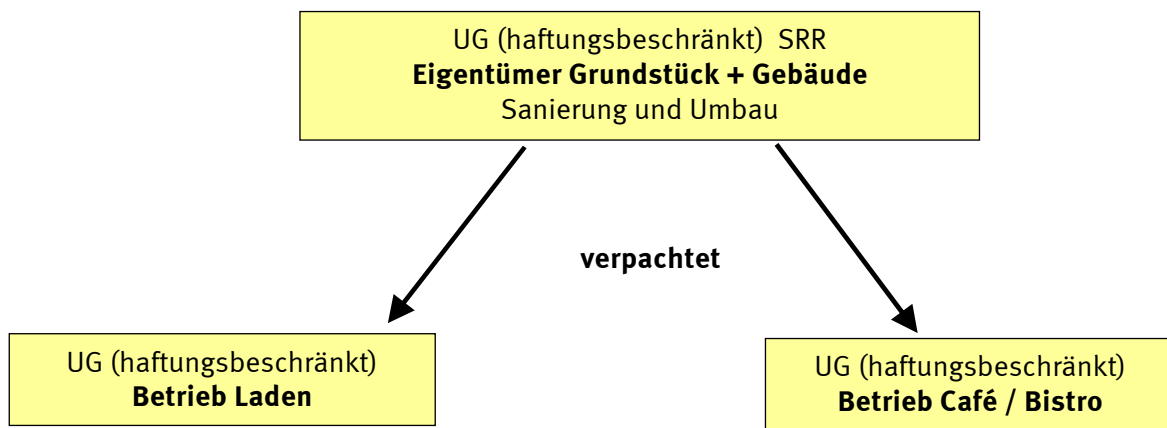
#### **Erklärung Unternehmergeellschaft (UG)**

Die UG (haftungsbeschränkt) wird umgangssprachlich auch Mini-GmbH genannt, da es sich um eine GmbH handelt, für deren Gründung kein Stammkapital erforderlich ist.

Das Stammkapital muss insgesamt mindestens einen Euro betragen (ein höheres Stammkapital ist jedoch – allein zur Finanzierung der Gründungskosten – sinnvoll). Im Gegensatz zur GmbH sind keine Sacheinlagen zulässig. Bei der normalen GmbH besteht im Insolvenzfall eine Pflicht der Gesellschafter, den Fehlbetrag zu 25.000 Euro Stammkapital noch zu erbringen. In der UG hingegen nicht.

Im Gegenzug dafür, dass die Stammeinlage (nahezu) beliebig gering ausfallen kann, müssen jährlich mindestens 25 % des Jahresüberschusses in eine Rücklage eingestellt werden. Wenn die angesammelte Rücklage zusammen mit dem ursprünglichen Stammkapital die Summe von 25.000 Euro übersteigt, kann die UG (haftungsbeschränkt) in eine GmbH umgewandelt werden.  
Die UG (haftungsbeschränkt) kann nur einen Geschäftsführer haben.

Seitens der Betreiber ist geplant, im nächsten Schritt sowohl für den Laden wie auch für das Café jeweils UGs (haftungsbeschränkt) zu gründen. Diese würden die Flächen von der Eigentümer-UG mieten bzw. pachten. Durch die haftungsbeschränkten UGs minimiert sich das Gesamtrisiko im Vergleich zu anderen Rechtsformen.



Zwecks stärkerer Einbindung des Dorfes wurde auch die Gründung einer Genossenschaft diskutiert, diese Rechtsform macht jedoch aufgrund der klaren Verhältnisse zwischen Eigentümern / Betreibern auf der einen Seite und Dorfbewohner / Kunden auf der anderen Seite an diesem Standort keinen Sinn.

*Als Gesellschaftsform soll weiterhin eine UG gegründet werden, zu der Gesellschafter aus dem Dorf dazukommen können und sollen,*

*Als Einlage der Gesellschafter ist zunächst ein Betrag von 500 € vorgesehen, besser wären 1.000 €. Je nach Reaktionen auf das Konzept ist auch eine Reduktion auf minimal 200 € denkbar.*

In beide Unternehmergeellschaften (haftungsbeschränkt) Laden und Café /Bistro können weitere Gesellschafter als Mitarbeiter oder stille Gesellschafter eingebunden werden, um u.a. die Kundenbindung im Dorf zu erhöhen. Diese würde vorzugsweise erst nach der Gründung der UG erfolgen, da sich hierdurch der Aufwand in der Gründungsphase reduziert. Zu klären ist noch die Höhe einer möglichen Einlage, die in jedem Fall im angemessenen Verhältnis zum Aufwand für die notarielle Eintragung stehen sollte. Als Einlage der Gesellschafter ist zunächst ein Betrag von 500 € vorgesehen, besser wären 1.000 €. Je nach Reaktionen auf das Konzept ist auch eine Reduktion auf minimal 200 € denkbar.

Ob Interesse bei Personen im Dorf besteht, Mitglied in einer UG zu werden, soll im Rahmen des Kumpplatzfestes am 01.05.2010 und in einem anschließenden Termin geklärt werden.

## 6.2 Einbindung des Dorfes

Für einen erfolgreichen Betrieb des Dorfladens ist in jedem Fall eine starke Einbindung des Dorfes erforderlich.

Hierfür wurden unterschiedliche Möglichkeiten im Arbeitskreis Dorferneuerung und im Unterarbeitskreis Dorfladen diskutiert. Deutlich wird, dass von vornherein die Aufgabenverteilung zwischen Inhaber / Betreiber und dem Dorf klar abgegrenzt ist:

### Aufgaben Inhaber / Betreiber:

- Durchführung der Investitionen
- Verantwortung für den Betrieb
- Geschäftsführung
- Risiko

### Mögliche Aufgaben Dorf Simmershausen (Gruppe):

- Einlage für Investitionen (ggf. mit Beteiligung an Einnahmen)
- Beratung bei der Produktauswahl / Rückkopplung mit dem Dorf
- Mitarbeit im Laden (angestellt o. Mitgesellschafter)
- Unterstützung bei Aktionen / Festen o.ä.

In der Diskussion dieser Verteilung wurde deutlich, dass das Wichtigste ist, dass im Dorf eine breite Basis für die Unterstützung des Ladens geschaffen wird.

Als mögliche Ansätze, eine verstärkte Kundenbindung zu ermöglichen, wurden sowohl die Einrichtung eines Mitgliederladens als auch die Gründung eines Fördervereins diskutiert.

### 6.2.1 Mitgliederladen

Der Mitgliederladen ist eine alternative Vermarktungsform, die häufig bei Bioprodukten angewandt wird.

#### **Erklärung Mitgliederladen**

Die Mitglieder im Mitgliederladen zahlen eine Einlage und / oder regelmäßige Mitgliedsbeiträge. Der Verkauf erfolgt entweder nur an Mitglieder oder es besteht ein sogenanntes Zweipreismodell. Angestellte übernehmen die anfallenden Arbeiten. Diese Form der Foodcoop wird oft bei hohen Mitgliederzahlen gewählt, oder aber als Mittel der Kundenbindung von herkömmlichen Geschäften. Die Finanzierung der Läden (Löhne, Miete u.ä.) erfolgt dabei über monatliche Mitgliederaufwendungen (Beiträge), weniger über Warenaufschläge. Dadurch wird ein weitgehend umsatzunabhängiges Wirtschaften möglich.

Die Rechtsformen der bestehenden Läden sind bundesrepublikweit vielfältig, ebenso die konkreten Finanzierungskonzepte.

Der Mitgliederladen stieß im Dorf in den jeweiligen Arbeitskreisen auf keine Resonanz, da der Aufwand recht hoch erscheint und zwei verschiedene Preissysteme im Laden eher zur Verwirrung beitragen würden. Alternativ könnten weitere, einfachere Bonussysteme zum Tragen kommen, wie z.B. das klassische „Märkchenkleben“. In jedem Fall sind zwingend für den Start des Ladens erforderlich ist, ggf. jedoch zu einem späteren Zeitpunkt eingeführt werden kann.

## 6.2.2 Begleitung durch einen Förderverein

Alternativ wurde diskutiert, ob die Einrichtung eines Fördervereins für den Laden in Simmershausen sinnvoll wäre.

Ein Förderverein könnte unabhängig von der UG (haftungsbeschränkt) eingerichtet werden und die Aktivitäten des Dorfladens unterstützen. Eine wirtschaftliche Verbindung mit der UG gäbe es (zunächst) nicht, eher wäre der Verein auf eine ideelle Unterstützung (z.B. bei Aktionen) ausgelegt.

In der Diskussion erscheint die Gründung eines eigenen Fördervereines allen Beteiligten zu aufwändig, zumal zunächst nicht von einer Anerkennung der Gemeinnützigkeit des Vereins auszugehen ist. Sinnvoller ist es, wenn die Vereine und Verbände bei geplanten Aktionen direkt angesprochen werden und man im engen Kontakt bleibt, um mögliche Aktionen vorzubereiten. Daher soll sich das Ladenprojekt bereits am 30.04. / 01.05.2009 auf dem Kumpplatzfest vorstellen.

Parallel hierzu kann der Unterarbeitskreis Laden des AK DE im Vorfeld der geplanten Eröffnung aktiv werden, um zu diesem Zeitpunkt die Ladenbetreiber durch die Beratung bei den Wareneinkäufen, eine Flyer-Aktion o.ä. zu unterstützen.

## 6.2.3 Mitarbeit im Laden

Parallel zur Absicht, den Laden zu unterstützen, wird von den Betreibern auch eine Mitarbeit von Personen aus dem Dorf im Laden gewünscht – zumal die angedachten Öffnungszeiten nicht von einer Person alleine bewältigt werden können. Auch diese Verflechtung zwischen Laden und Dorf kann erheblich zur Kundenbindung innerhalb des Dorfes beitragen.

Bei ersten Gesprächen mit fünf potentiell interessierten Frauen aus dem Dorf (Teilweise auch auf Grundlage der Befragung in 2008) zeigt sich, dass eine Frau aus dem Dorf konkretes Interesse an einer Mitarbeit im Laden hat. Bei allen weiteren hat sich mittlerweile die berufliche Situation verändert oder der Zeitraum bis Herbst 2010 ist zu lang, um bereits jetzt hierzu Entscheidungen treffen zu können.

Dennoch sind die Angesprochenen optimistisch, dass bei einer entsprechenden Streuung der Anfrage im Frühjahr / Sommer 2010 sich einige weitere Interessierte finden lassen, die gerne zumindest stundenweise im Laden mitarbeiten möchten.

# 7 Förderung

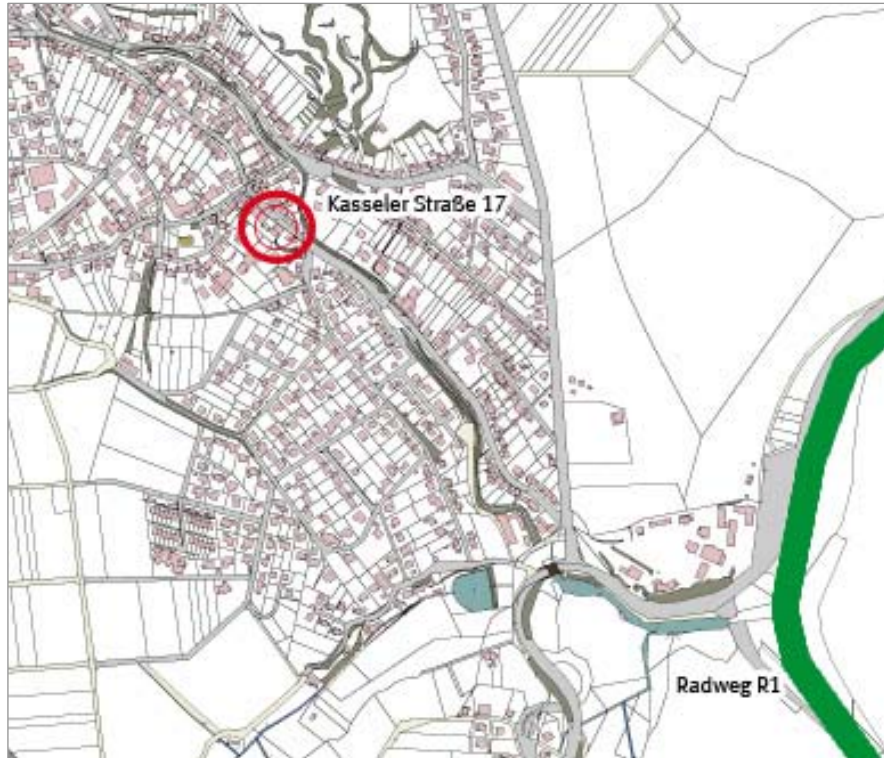
## 7.1 Förderung Laden

Für die teilweise Sanierung des Gebäudes und die Einrichtung des Ladens ist eine Förderung aus der Dorferneuerung möglich. Für das Vorhaben ist eine Förderung nach Punkt 5.4.2. „Am Gemeinwohl orientierte Investitionen in erhaltenen Gebäuden zur Verbesserung der Versorgung...“ möglich. Für private Investoren beträgt im Regelfall die Förderquote 30 %, der maximale Zuschuss 30.000 €.

Alternativ kann ein einmaliger Zuschuss von 30 % auf ein Kapitalmarktdarlehen gewährt werden. Auch in diesem Fall beträgt die Förderquote 30 %, diese wird jedoch nur auf die Summe angerechnet, die als Kredit aufgenommen wird. Das Kapitalmarktdarlehen wird bis zu einer Summe von 300.000 € bezuschusst, d.h. die maximale Fördersumme beträgt 90.000 €. Da es vergleichsweise schwierig sein wird, einen Kredit für die Einrichtung eines Ladens oder eines Cafés zu bekommen, könnte das Kapitalmarktdarlehen als zusätzlicher Anreiz für die Bank dienen.

## 7.2 Förderung Café

Die Einrichtung eines Café / Bistros mit einem täglichen Mittagsangebot schließt eine Lücke in dem bisherigen Angebot in Simmershausen und somit auch an dem Fernradweg R1 und dem Fernwanderweg Weserberglandweg (der jedoch an dieser Stelle nicht klassifiziert ist).



Für die Einrichtung des Cafés ist daher eine Förderung über das Programm „Landtourismus“ angedacht, da es sich um eine wesentliche Engpassbeseitigung am R1 handelt, die bereits im Rahmen des Dorfentwicklungskonzeptes angesprochen wurde. Eine Förderung erfolgt über 30 % der förderfähigen Kosten, die maximale Fördersumme beträgt 30.000 €.

Die mögliche Förderung über das Programm wurde bereits positiv geprüft, da alle konkurrierenden Angebote am R1 entweder weit genug weg liegen oder keinen Mittagstisch anbieten.

## 8 Ökonomische Rahmenbedingungen

Im folgenden werden die ökonomischen Rahmenbedingungen für die Grundvariante genauer aufgezeigt. Zur besseren Übersicht werden die Zahlen getrennt nach Laden und Café dargestellt.

Auch wenn das Café / Bistro zunächst nicht Bestandteil der beauftragten Machbarkeitsstudie ist, sind die betriebswirtschaftlichen Annahmen zunächst dargestellt, da sie zu einem späteren Zeitpunkt Anhaltspunkte für die weitere Förderung geben können.

### 8.1 Investitionen

Für den Erwerb können für das Gebäude mit Laden und Café 30.000 € veranschlagt werden, die sich hälftig auf die beiden Geschosse verteilen (15.000 € Laden, 15.000 € Café).

### **8.1.1 Umbau**

Für die Umbaumaßnahmen liegt eine grobe Kostenschätzung der Eigentümer vor, der die Umbaumaßnahmen weitestgehend mit den eigenen Firmen umsetzen möchte.

Sollte zunächst nur der Laden ausgebaut werden, belaufen sich die Umbaukosten auf ca. 80.000 € netto, hiervon sind 7.000 € für Investitionen in die Heizungsanlage notwendig. Weitere Kosten entstehen für den Ausbau des Cafés, diese werden auf ca. 55.000 € geschätzt.

Sowohl die Investitionen für den Erwerb als auch für den Umbau werden vom Eigentümer getragen, die Einrichtung ist Sache der jeweiligen Betreibergesellschaft.

### **8.1.2 Einrichtung Laden**

Da sich die Ladeneinrichtung dem Fachwerkkambiente des Ladens anpassen soll, ist die Anfertigung eines einfachen Holz-Regalsystems durch einen Schreiner vorgesehen. Für die Produktion werden Kosten von 20.000 € angesetzt.

Darüber hinaus beziehen sich die Kosten für die Einrichtung und die Warenerstausstattung auf Erfahrungswerte aus anderen Läden bzw. auf die Zahlen der BMBau-Studie. Für Kühlmöbel werden Investitionskosten von 15.000 € und für die Warenerstausstattung eine Summe von 15.000 € angesetzt. Bei den Kühlmöbeln und Teilen der Ladeneinrichtung kann geprüft werden, ob diese gebraucht gekauft werden können. Gleichzeitig macht es jedoch auch Sinn, insbesondere bei den Kühlmöbeln in energiesparenden Geräten zu investieren, da gerade bei älteren Geräten die Folgekosten sehr hoch sein können.

### **8.1.3 Einrichtung Café**

Im Café investiert der Betreiber in die Einrichtung, Küchen- und Lagereinrichtung, die Warenerstausstattung, in das Geschirr sowie die Konzession für den Betrieb.

Für die Einrichtung können die Kosten je nach Qualitätsstandard sehr stark variieren, es werden zunächst Kosten von 25.000 € zzgl. den Investitionskosten für eine Lüftungsanlage angenommen. Auch die Kosten für die Ausstattung der Küche und des Lagers variieren entsprechend den Anforderungen. Sie werden zunächst auf 15.000 € geschätzt. Die Kosten für die Anschaffung der Warenerstausstattung sowie des Geschirrs werden auf 13.000 € geschätzt. Die Konzession wird einmalig entsprechend der Gesamtfläche der Fläche gezahlt und gilt dann auf Dauer. Es werden Kosten von ca. 1.500 € angenommen.

Insgesamt ergeben sich im Bereich des Cafés Investitionskosten von ca. 60.500 €, die durch den Betreiber getragen werden.

## Investitionskosten

	Kosten nicht förderfähig	förderfähig	gesamt
<b>Investitionskosten Laden</b>			
<i>Investitionen SRR</i>			
Erwerb	15.000,00 €	15.000,00 €	
Umbau	80.000,00 €	80.000,00 €	95.000,00 €
<i>Investitionen Betreiber</i>			
Ladeneinrichtung	20.000,00 €	20.000,00 €	
Kühlmöbel	15.000,00 €	15.000,00 €	
Warenerstausstattung	15.000,00 €	15.000,00 €	50.000,00 €
<b>Investitionskosten Laden</b>	<b>30.000,00 €</b>	<b>115.000,00 €</b>	<b>145.000,00 €</b>
<b>Investitionskosten Café</b>			
<i>Investitionen SRR</i>			
Erwerb	15.000,00 €	15.000,00 €	
Umbau	55.000,00 €	55.000,00 €	70.000,00 €
<i>Investitionen Betreiber</i>			
Einrichtung Café	25.000,00 €	25.000,00 €	
Lüftungsanlage	6.000,00 €	6.000,00 €	
Kücheneinrichtung	15.000,00 €	15.000,00 €	
Warenerstausstattung	3.000,00 €	3.000,00 €	
Konzession	1.500,00 €	1.500,00 €	
Kleinteile und Geschirr	10.000,00 €	10.000,00 €	60.500,00 €
<b>Investitionskosten Café</b>	<b>29.500,00 €</b>	<b>101.000,00 €</b>	<b>130.500,00 €</b>

## 8.2 Finanzierung und Finanzierungskosten

Da zumindest ein Teil der Investitionen aus vorhandenem Kapital getätigt werden sollen, wird im weiteren angenommen, dass für den Laden ein verlorener Zuschuss aus dem Dorfentwicklungsprogramm in Anspruch genommen wird, für das Café die Förderung über das Programm „Landtourismus“ ermöglicht wird.

Erste Gesprächen mit der Bank haben ergeben, dass eine Finanzierung über einen Kredit für den Laden und das Café eher unwahrscheinlich ist. Die Inanspruchnahme einer Förderung des Kapitalmarktdarlehens erscheint nicht sinnvoll, da hierdurch keine besseren Fördervoraussetzungen ermöglicht werden.



Da noch nicht abzusehen ist, in welcher Höhe Eigenmittel für die Finanzierung aufgebracht werden können, wird im folgenden dennoch eine Finanzierung der gesamten Summe über einen Kredit angenommen.

Unter Berücksichtigung der Förderung entsteht für den **Laden** ein Kreditbedarf von gut 70.000 € auf Seiten der Eigentümer sowie von knapp 40.000 € auf Seiten der Betreiber. Bei einem Kredit über 15 Jahre Laufzeit mit einem Zinssatz von 5% und einer Annuitätstilgung ergibt sich eine jährliche Kreditbelastung von gut 6.800 € bei einer durchschnittlichen jährlichen Zinsbelastung von ca. 1.800 € für die Eigentümer. Hinzu kommt eine Zinsbelastung von ca. 2.100 für die Betreiber.

Im Bereich des **Cafés** ergibt sich unter Annahme der Förderung und gleicher Finanzierungsbedingungen insgesamt eine jährliche Zinsbelastung von ca. 3.000 € für Eigentümer und Betreiber.

### **Finanzierung und Finanzierungskosten**

---

#### **Finanzierung Laden - SRR**

Investitionskosten		95.000	
davon förderfähige Kosten		80.000	
mögliche Förderung	30%	24.000	
Förderung insgesamt		24.000	
Kreditbedarf			71.000
durchschnittliche jährliche Kreditbelastung (15 Jahre, 5%, Annuitätstilgung)			6.840
davon durchschnittliche jährliche Zinsbelastung			<b>2.106</b>

#### **Finanzierung Laden - Betreiber**

Investitionskosten		50.000	
davon förderfähige Kosten		35.000	
mögliche Förderung	30%	10.500	
Förderung insgesamt		10.500	
Kreditbedarf			39.500
durchschnittliche jährliche Kreditbelastung (15 Jahre, 5%, Annuitätstilgung)			3.805
davon durchschnittliche jährliche Zinsbelastung			<b>1.172</b>

### Finanzierung Café - SRR

Investitionskosten		70.000	
davon förderfähige Kosten		55.000	
mögliche Förderung	30%	16.500	
Förderung insgesamt		16.500	
Kreditbedarf			53.500
durchschnittliche jährliche Kreditbelastung (15 Jahre, 5%, Annuitätstilgung)			5.154
davon durchschnittliche jährliche Zinsbelastung			<b>1.587</b>

### Finanzierung Café - Betreiber

Investitionskosten		60.500	
davon förderfähige Kosten		46.000	
mögliche Förderung	30%	13.800	
Förderung insgesamt (max.)		13.500	
Kreditbedarf			47.000
durchschnittliche jährliche Kreditbelastung (15 Jahre, 5 %, Annuitätstilgung)			4.528
davon durchschnittliche jährliche Zinsbelastung			<b>1.394</b>

## 8.3 Kosten

### 8.3.1 Pacht und Fixkosten

Bei der Berechnung der Kaltmiete können die entstehenden Kosten aus Finanzierung, Abschreibung und Instandhaltung angesetzt werden. Das Ergebnis dieser Kostenzusammenstellung reicht jedoch nicht aus, um eine sinnvolle Refinanzierung der Investitionen nachzuweisen.

Aus Sicht der Eigentümer ist als Kaltmiete für den Laden eine Summe von maximal 500 € / Monat anzusetzen, da gegenüber der Bank eine Refinanzierung der Investitionen innerhalb von 10 Jahren nachgewiesen muss. Für das Café wird zunächst ebenfalls eine Kaltmiete von ca. 500 € / Monat angenommen.

Weitere fixe Kosten im Betrieb entstehen vor allem durch Abschreibung, Zinsbelastung und die Neben- und Verwaltungskosten.

#### Fix-Kosten Laden (jährlich)

*Pacht, bestehend aus:*

AfA Umbau	2,0%	1.600	
Instandhaltung Gebäude	1,0%	800	
Zinsen		2.106	
<b>Summe</b>			<b>4.506</b>

Kaltmiete (Monat)		500	
<b>Kaltmiete (Jahr)</b>			<b>6.000</b>
AfA Ladeneinrichtung (8 Jahre)	12,5%		2.500
Afa Kühlmöbel (5 Jahre)	20,0%		3.000
Instandhaltung	1,0%		350
Zinsen			1.172
<b>Fixkosten Laden</b>			<b>13.022</b>

### **Fix-Kosten Café (jährlich)**

*Pacht, bestehend aus:*

AfA Umbau	2,0%	1.100	
Instandhaltung Gebäude	1,0%	550	
Zinsen		1.587	
<b>Summe</b>		<b>3.237</b>	

Kaltmiete (Monat)		500	
<b>Kaltmiete (Jahr)</b>			<b>6.000</b>
AfA Ausstattung Café (6 Jahre)	16,6%		5.146
Afa Ausstattung Küche (7 Jahre)	14,3%		2.145
Instandhaltung Inventar	1,0%		460
Zinsen			1.394
<b>Fixkosten Café</b>			<b>15.145</b>

### **8.3.2 Personalkosten**

Für den Betrieb im **Laden** wurde von einem wöchentlichen Stundenaufwand von ca. 60 Stunden im Laden sowie in der Vor- und Nachbereitung ausgegangen. Da ein vergleichsweise knappes Betriebsergebnis zu erwarten ist, wurde ein niedriger Stundenlohn von 9 € / Stunde angesetzt. Es ergeben sich inkl. Lohnnebenkosten jährliche Personalkosten von knapp 30.000 €, wobei davon auszugehen ist, dass zusätzliche Personalkosten, insbesondere im Bereich der Geschäftsführung, zu erwarten sind.

<b>Personalkosten</b>	Stunden	Stundensatz	
Verkauf / Geschäftsführung (12*250)	3.000	9	27.000
zzgl. Lohnnebenkosten (30%)			8.100
<b>Summe</b>			<b>35.100</b>
<b>Personalkosten gesamt</b>			<b>35.100</b>

Für das **Café** wurde die Schaffung von festen Stellen angenommen, für die jährliche Kosten von ca. 40.000 € anfallen, wobei diese Summe bereits das Unternehmergehalt für den Pächter beinhaltet. Dabei wird angenommen, dass der Betreiber gleichzeitig der Koch ist und die Betriebsführung übernimmt. Das Gehalt stellt in diesem Fall die Untergrenze dar, jedoch wird der letztlich erzielte Betriebsgewinn noch auf das Unternehmergehalt angerechnet.

Zusätzlich zu den festen Stellen ergeben sich weitere Kosten für die Reinigung der Räume sowie für Aushilfskräfte im Servicebereich, da saisonale Schwankungen aufgefangen werden müssen. Hier wurde jeweils ein Stundensatz von 9 € sowie angenommen.

#### Personalkosten

<b>Personalkosten / fest</b>	Stellen	Bruttogehalt	
Koch / Betriebsleitung	1	29.000	29.000
Küchenhilfe / Theke	0	18.000	0
Service	0,75	18.000	13.500
<b>Summe</b>			<b>42.500</b>
<b>Personalkosten / Aushilfe</b>	Stunden	Stundensatz	
Reinigung	250	9	2.250
Aushilfen	500	9	4.500
<b>Summe</b>			<b>6.750</b>
<b>Personalkosten gesamt</b>			<b>49.250</b>

### 8.3.3 Laufende Kosten

Über die fixen Kosten und die Personalkosten hinaus entstehen weitere laufende Kosten, die im folgenden geschätzt und dargestellt sind.

<b>laufende Kosten Laden (jährlich)</b>	brutto	netto
Nebenkosten (Strom, Wasser)	6.000	5.042
Werbung, Öffentlichkeitsarbeit	1.000	840
Verwaltungskosten (Büro, Telefon, Papier, Pkw)	3.000	2.521
Versicherung		1.000
Verbrauchsmaterial	1.500	1.261
Steuerberatung	1.500	1.261
<b>laufende Kosten Laden Gesamt</b>		<b>11.924</b>

<b>laufende Kosten Café (jährlich)</b>	brutto	netto
Nebenkosten (Strom, Wasser)	4.000	3.361
Werbung, Öffentlichkeitsarbeit	2.000	1.681
Verwaltungskosten (Büro, Telefon, Papier, Pkw)	3.000	2.521
Versicherung		1.500
Verbrauchsmaterial	3.000	2.521
Steuerberatung	1.500	1.261
<b>laufende Kosten Café Gesamt</b>		<b>12.845</b>

Insgesamt entstehen für den Betrieb des Ladens jährliche Kosten von ca. 60.000 €, für das Café Kosten von ca. 78.000 € im Jahr.

## 8.4 Umsätze

Der durchschnittliche Umsatz pro Person im **Laden** in Simmershausen wird mit 300 € / Jahr angenommen. Dieser Wert ist im Vergleich zu anderen, dem Büro bekannten Nachbarschaftsläden und im Bezug zu einer Studie des BMBau von 1995 ausgewählt, in der u.a. die Umsätze von diversen Nachbarschaftsläden mit angegliederten Dienstleistungen dargestellt wurden. Der Wert von 300 € liegt unter dem Schnitt, berücksichtigt jedoch die Begrenzung des Sortiments gerade im Bereich Getränke und Backwaren. Da es sich um einen vergleichsweise großen Ort handelt, wird zudem angenommen, dass nur 50 % der Bevölkerung tatsächlich den Laden nutzt. Diese Annahme ist vorsichtig, berücksichtigt jedoch die teilweise vorhandene Skepsis gegenüber dem Ladenprojekt im Dorf. Es ergäbe sich ein Jahresumsatz von ca. 400.000 €.

Um den Roherlös zu ermitteln, muss eine durchschnittliche Handelsspanne für das verkaufte Sortiment angenommen werden. Die vom BMBau untersuchten Läden weisen eine Spanne von 15% bis 20% auf, laut EDEKA und REWE sind Handelsspannen von ca. 17% zu erreichen. Für die Berechnung des Ladens in Simmershausen wird eine durchschnittliche Handelsspanne von 15% angenommen, da die Produkte bereits im Einkauf eher teurer sind. Es ergeben sich Kosten für den Wareneinkauf von gut 350.000 € und ein Roherlös von gut. 60.000 €. Unter den genannten Bedingungen gleichen sich Kosten und Einnahmen des Ladens ungefähr aus.

### Einnahmen Laden

Einwohnerzahl		2.750	
davon zu erreichen	50%	1.375	
erwarteter Umsatz (€/Einw./Jahr)		300	
Jahresumsatz			412.500
Kosten für Wareneinkauf	85%		350.625
Erlöse aus Handelsspanne (Roherlös)	15%		<b>61.875</b>
Einnahmen Laden			61.875
<i>Ausgaben Laden</i>			<i>60.046</i>
<b>Gewinn / Verlust</b>			<b>1.829</b>

Bei den Einnahmen des **Cafés** wird davon ausgegangen, dass täglich durchschnittlich 45 Besuchern kommen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass am Wochenende eine gute Auslastung des Betriebes zu erwarten ist, derweil in der Woche voraussichtlich nicht die ganzen Räumlichkeiten ausgenutzt werden. Insgesamt wären dies somit knapp 14.000 Besucher im Jahr. Zusätzlich wird davon ausgegangen, dass im Jahr 12 Gruppen die Gaststätte besuchen, was einem Schnitt von etwa einer Busgruppe / Monat entspricht. Diese Zahlen unterscheiden nicht zwischen Sommer und Winter.

Als durchschnittlicher Verzehrwert pro Person wird ein Betrag von 9,00 € angesetzt. Bei einem Wareneinsatz von 30 % entspricht dies einem jährlichen Roherlös von gut 75.000 €. Unter diesen Voraussetzungen würde auch das Café ein nahezu ausgeglichenes Betriebsergebnis erzielen.

## **Einnahmen Café**

Einzelbesucher / Tag (durchschnittlich)	45		
Einzelbesucher / Jahr		14.040	
zusätzliche Besuchergruppen / Jahr	12		
Besucherzahl pro Gruppe	20		
Besucherzahl Gruppen / Jahr		240	
Besucher jährlich			14.280
Umsatz / Person (€)(brutto)	9,00		
Umsatz / Person (€)(netto)		7,56	
Umsatz gesamt (netto)			108.000
davon Roherlös	70%		<b>75.600</b>
Umsatz Café (jährlich)			108.000
<b>Roherlös Café (jährlich)</b>			<b>75.600</b>
Einnahmen Café			75.600
<i>Ausgaben Café</i>			<i>77.240</i>
<b>Gewinn / Verlust</b>			<b>-1.640</b>

## **9 Zeitablauf**

Für die weiteren Schritte ist folgender Zeitablauf vorgesehen:

- 01.05.2010: Übernahme des Gebäudes durch die Eigentümer,  
Präsentation des Projektes auf dem Kumpplatzfest
- Frühjahr 2010: Treffen mit Interessierten wg. möglicher Beteiligung an der UG  
Vorstellung des Projektes in der Presse
- Sommer 2010: Umbau der Gebäude  
Ansprache von potentiellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern  
Abstimmung Warenersteinkauf mit der beliefernden Firma
- Herbst 2010: Eröffnung Laden

## **10 Anhang**