

Bürgerladen: Im Interview mit Arbeitskreis-Sprechern



„Das wird klappen“: Ernst Gröbmair, Renate Rieger und Eberhard Hahn (v. li.) zeigen sich im Gespräch mit unserer Zeitung überzeugt davon, dass genug Startkapital für den Bürgerladen zusammenkommt. © sh

Wolfratshausen – Die Arbeitskreis-Sprecher Renate Rieger (42), Ernst Gröbmair (59) und Eberhard Hahn (71) haben mit unseren Mitarbeitern Sebastian Dorn und Frederik Lang über den aktuellen Stand des Bürgerladens gesprochen.

Der Bürgerladen in der Altstadt nimmt immer konkretere Formen an. In gut einem Monat soll die Gründungsversammlung stattfinden, im September der Laden mit Café eröffnen. Die Arbeitskreis-Sprecher Renate Rieger (42), Ernst Gröbmair (59) und Eberhard Hahn (71) haben mit unseren Mitarbeitern Sebastian Dorn und Frederik Lang über den aktuellen Stand gesprochen: Das Finanzierungskonzept wird gerade festgezurt, die Euphorie bei den ehrenamtlichen Helfern ist ungebrochen – und der Bürgerladen soll eine historische Einrichtung bekommen.

Sie haben unzählige Bücher gewälzt und hunderte Stunden in das Projekt gesteckt. Woher kommt die Motivation?

Ernst Gröbmair: Wir haben den Bedarf für einen Nahversorger erkannt. Wir wollen für die Bevölkerung etwas bewegen, weil wir wissen, dass es sehr viele ältere Menschen in der Altstadt gibt, die auf einen solchen Laden angewiesen sind.

Eberhard Hahn: Die Euphorie bei den Ehrenamtlichen ist ungebremst. Das ist schön zu sehen. Etwa 30 bis 40 Leute engagieren sich ehrenamtlich. Allein wir drei haben im Dezember und Januar jeweils etwa 450 Stunden in das Projekt gesteckt.

In welcher Phase befinden Sie sich?

Hahn: Alle fünf Arbeitskreise sind voll im Betrieb und arbeiten auf die Gründungsveranstaltung am 26. Februar hin. Bis zum 5./6. Februar wollen wir mit den vorbereitenden Arbeiten fertig sein, um dann noch Zeit für Nachbesserungen zu haben. Zur Koordination gibt es seit Dezember auch einen Sprecherkreis, in dem Vertreter aller Arbeitskreise sitzen. Dort besprechen wir Dinge, die uns alle interdisziplinär angehen.

Gibt es schon Klarheit in puncto Sortiment?

Renate Rieger: Wir haben von vielen Bürgern sehr konkrete Vorschläge bekommen. Viele wünschen sich zum Beispiel kleine Verpackungseinheiten. Außerdem sind es regionale und saisonale Waren, die den Bürgern in Wolfratshausen scheinbar ganz wichtig sind.

Hahn: Wir wissen, wohin der Hase läuft. Wir reden vom Vollsortimenter mit allen wichtigen Dingen des Lebens. Das fängt bei Trockenprodukten an, geht über Brot und Fleisch-/Wurstwaren und andere Dinge. Wir sind jetzt in der Phase, wo wir wissen, welche Umsatzanteile zu erwarten sind. Pro Einkauf werden wir keine großen Rechnungsbeträge umsetzen, sondern uns im Bereich von 10 bis 40 Euro bewegen.

Am wichtigsten ist, dass genug Startkapital zusammenkommt. Wie läuft es bei den Anteilscheinen?

Gröbmair: Aus heutiger Sicht können wir noch nicht gründen, aber der Punkt ist absehbar. Auch, weil wir immer wieder neue Interessensbekundungen für Anteilscheine aus dem Briefkasten holen. Ich sage heute: Das wird klappen.

Der Rücklauf ist also konstant hoch?

Gröbmair: Der Weihnachtsmarkt war ein mächtiges Zugpferd. Da haben die Infotage im Laden sehr geholfen. Aber auch jetzt kommt weiterhin etwas rein. Wir sind dennoch weiter auf die Bürgerschaft angewiesen, wir haben es noch nicht geschafft.

Hand auf's Herz: Waren Sie vom ersten Infotag an überzeugt, dass es klappen wird?

Hahn: Ein gewisses Risiko ist immer noch da. Unsere größte Aufgabe momentan ist es, die Kosten für das erste Sortiment und die Ausstattung des Ladens in der Gründungsversammlung richtig darzustellen. Da kommen wir durch. Ob wir mit den Folgekosten leben können, darüber wird der Markt entscheiden: Ob wir angenommen werden, ob wir das richtige Sortiment haben und ob wir uns so platziert haben, dass wir uns in die richtige Richtung entwickeln.

Rieger: Spätestens beim Christkindlmarkt haben wir gesehen, dass die Bürger uns annehmen wollen. Sie sind bereit, sich finanziell zu engagieren und ehrenamtlich mitzuarbeiten. Wir sind auf einem guten Weg, diese Sorge ist uns inzwischen genommen.

Sie haben auch eine große Umfrageaktion gestartet.

Gröbmair: Wir haben fast 700 Rückläufe mit jeweils 115 Antwortmöglichkeiten bekommen. Die über 70 000 Daten sprechen für sich. 85 Prozent der Befragten wollen im Bürgerladen einkaufen. Vor der Umfrage hatten wir nur nackte Hochrechnungen. Aber je mehr man die Personen kennenlernt, desto mehr macht mir das Projekt Mut.

Werden Sie von Anfang an profitabel arbeiten?

Gröbmair: Natürlich wird es in den ersten Jahren Phasen geben, in denen wir keine Gewinne fahren werden. Aber das ist auch nicht das primäre Ziel. Wir wollen, dass die Bürger versorgt werden und der Laden akzeptiert wird.

Sicher haben auch andere Dorfläden Ratschläge, damit alles klappt.

Rieger: Mit den Betreibern des Dorfladens in Gelting stehen wir in regem Austausch, deren Erfahrungen helfen uns sehr weiter. Sie sind sehr hilfsbereit und haben uns auch schon viele Fotos zur Illustration unserer Infolyer zur Verfügung gestellt. Zwischen den Bürgerläden gibt es eine kollegiale Zusammenarbeit und ein gutes Netzwerk, weil es keine Konkurrenzsituation gibt.

Hahn: Bei einem Symposium in Grainau haben wir uns erst ausgetauscht. Da habe ich festgestellt, dass wir alles genau richtig machen und im Trend liegen. Die dort projizierten Umsätze sind genau das, worüber wir jetzt reden. Die Kollegen berichten auch immer wieder, dass Nahversorgung nicht ein einzelner Laden ist, sondern ein gesamtheitliches Innenstadtkonzept.

Stichwort: Soziale Funktion.

Hahn: Deshalb haben fast alle Bürgerläden ein angeschlossenes Café, genau wie wir das wollen. Wir wollen der Anker werden für die Belebung der Innenstadt und Katalysator für die anderen Geschäfte. Viele Händler sprechen uns schon an und hoffen, dass wir bald aufsperrn, damit sie zum Mittagessen wieder ihre Sachen einkaufen können.

Gibt es auch negative Rückmeldungen aus Angst vor Konkurrenz?

Gröbmair: Nein, das ist eher anders herum. Das liegt aber auch am Sortiment. Wir werden nichts auflegen, womit wir jemandem schwere Konkurrenz machen. Ich glaube sogar, dass andere Lebensmittelhändler im Markt von uns profitieren werden. Wir werden zum Beispiel keinen Obst- und Gemüseschwerpunkt aufbauen, weil wir jemanden nebenan haben, der das sehr professionell macht.

Rieger: Mit unserer Eröffnung haben die Leute neue Möglichkeiten. Sie können bei uns die Artikel kaufen, die ihnen fehlen, und die anderen Sachen von den Geschäften im Markt besorgen. Sie müssen ihr Auto nicht mehr rausholen. Viele sagen nämlich: Wenn wir schon mal im Auto sitzen, kaufen wir gleiche alles bei den Großen ein.

Am morgigen Freitag, 23., und am Samstag, 24. Januar, bietet das Bürgerladen-Team wieder seine Infotage an. Von 9 bis 13 Uhr können sich die Bürger in den Räumen am Untermarkt 10 informieren und ihre Bereitschaft zu einer finanziellen Beteiligung schriftlich fixieren.

Isar Loisachbote/ 22.01.2015 / merkur online / Foto: Sabine Hermsdorf