

  1  später lesen

8. Mai 2015 | 00.00 Uhr

Düsseldorf

Genossenschafts-Laden als Erfolgsmodell

Garath. In Solingen machen die Betreiber des "Beroma"-Ladens vor, was nun auch für Garath Süd-West diskutiert wird: Seit sechs Jahren führt eine Genossenschaft einen kleinen Supermarkt in einem Stadtteil mit 2500 vor allem älteren Menschen. **Von Maxine Herder**

Die Kunden geben sich an diesem Morgen die Klinke in die Hand: Ein älterer Mann holt die Zeitung, eine Frau kauft frisches Gemüse, Aufschnitt und Getränke, ein kleines Mädchen etwas Süßes. "Moin Wolfgang", begrüßt Hans-Peter Harbecke von dem Café-Tisch gleich neben dem Eingang des kleinen Ladens einen Kunden und rührt dabei seinen Kaffee um. Gemeinsam mit Christian Petschke ist ihm gelungen, was Ingrid Werres, ehemaliges Mitglied des Seniorenbeirats, bei der Mobilien Redaktion der Rheinischen Post auch für Garath fordert, nachdem bekannt geworden ist, dass der Edeka-Markt im Einkaufszentrum Süd-West schließen wird: Sie haben eine Genossenschaft gegründet, deren Vorstand sie bilden - und führen seit sechs Jahren erfolgreich den "Beroma"-Laden in der Siedlung Hasseldelle in Solingen.

2009 befanden sich die Menschen dort in einer ähnlichen Lage wie die Garather heute: Nachdem der Betreiber des kleinen Geschäfts in die Insolvenz gegangen war, drohte die Nahversorgung zusammenzubrechen. Rund 2500 Menschen im unmittelbaren Umfeld wären davon betroffen gewesen, der nächste Supermarkt ist zwei Kilometer entfernt. Und damit gerade für die vielen älteren Bewohner kaum erreichbar. "Als Vorstand des Nachbarschaftsvereins ‚Wir in der Hasseldelle‘ haben uns damals viele Menschen angesprochen, dass der Laden nicht pleite gehen darf. Die einzige Möglichkeit war die Gründung einer Genossenschaft", erinnert sich Hans-Peter Harbecke.

Die Idee kam an: In kurzer Zeit zeichneten 80 Solinger Anteile zu je 100 Euro. Damit war der Grundstock an Kapital gelegt, um den Laden aus der Konkursmasse zu kaufen. Sechs Jahre später ist das kleine Geschäft längst eine Erfolgsgeschichte: Mehrfach ausgezeichnet, Umsätze und Erträge stabil, 79 Anteilszeichner sichern das Kapital, acht Mitarbeiter und ein Auszubildender den Service. "Beroma", was für "Bergischer Regionalmarkt" steht, ist aus der Hasseldelle nicht mehr wegzudenken: Auf 65 Quadratmetern Verkaufsfläche gibt es frisches Obst und Gemüse genauso wie Tiefkühlprodukte, Drogerieartikel und Konserven, Regionales und "Bio", Busfahrkarten und Briefmarken - mehr als 2000 Produkte, übersichtlich angeboten. Wer nicht selbst einkaufen kann, wird beliefert; wer selbst auswählen will, aber den Weg nicht schafft, wird abgeholt und wieder heimgebracht.

Dabei ist die Nahversorgung zu Supermarktpreisen nur eine von mehreren Aufgaben, die sich die Genossenschaft gestellt hat: So ist die berufliche Weiterbildung und Qualifizierung von Personen, die im Arbeitsmarkt benachteiligt sind, ein in der Satzung verankertes Ziel. "Es ist ein besonderes Konstrukt, nach dem der Laden funktioniert: Die Genossenschaft, das Arbeitsmarktmodell und die Erträge aus dem Verkauf bilden das Fundament", macht Christian Petschke deutlich.

Ihn rein marktwirtschaftlich zu betreiben sei allerdings nicht möglich - und ist auch nicht der Anspruch. "Es geht uns um das Quartier und das Wohnumfeld", sagt Harbecke. Und dazu gehört auch, Begegnungsstätte zu sein. "Ernste Themen werden hier genauso besprochen wie Klatsch und Tratsch", sagt Christian Petschke. Regelmäßig werden er und Hans-Peter Harbecke als Referenten eingeladen, um über ihr Konzept zu sprechen. Sie haben ihre Erfahrungen gemacht, mussten beispielsweise verstehen, was sich verkauft und was nicht. Allerdings: Ein Patentrezept für Stadtteile in der gleichen Situation gibt es nicht. "Es sind so viele verschiedene Aspekte, die eine Rolle spielen, und die überall anders bewertet werden müssen", so Petschke.

Wichtig sei jedoch eine breite Basis von Unterstützern, auch und gerade aus Verwaltung und Ämtern, und die umfassende Information im Vorfeld - die Montag-Stiftung biete beispielsweise sehr hilfreiche Konzepte. Nicht zuletzt jedoch braucht es auch einen Vorstand, der für das Projekt brennt - wie Harbecke und Petschke. Täglich sind die Ehrenamtler im und am "Beroma"-Laden im Einsatz. Und würden doch alles wieder genauso machen. "Immer wieder", sagt Hans-Peter Harbecke, und muss nicht eine Sekunde über seine Antwort nachdenken.

Quelle: RP