

NAHVERSORGER

# Eigeninitiative statt Unterversorgung



Günter Lühning, Gemeinderat und Initiator des Dorfladens, will mithilfe der Dena den Energieverbrauch senken.



FOTOS: DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR/ INGO HEINE

**Serie**  
Energieeffizient  
Handeln

**D**er Dorfladen im Kleinlinter Ortsteil Otersen ist weder eine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme noch ein Sozialprojekt. Das Geschäft unterliegt den klassischen marktwirtschaftlichen Regeln. „Jeden Tag wird mit den Füßen abgestimmt“, erklärt Günter Lühning trocken. Der Laden muss sich rechnen – und das schafft er. Das ist besonders, denn das kleine Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft hat nur 180 Quadratmeter Verkaufsfläche und ist bürgerschaftlich organisiert. 160 Anteilseigner sind bei Entscheidungen mit von der Partie. Das klingt für manchen traditionellen Einzelhändler eher wie ein Albtraum.

Günter Lühning war bis 2016 über 20 Jahre lang Gemeinderat in Otersen, einer 500-Seelen-Gemeinde im niedersächsischen Landkreis Verden, wo er mittler-

weile als Kreistagsabgeordneter aktiv ist. Er ist hier geboren und kennt jedes Haus, jede Familie. Das Thema Dorfentwicklung liegt ihm am Herzen. Sein Credo: „Man muss auf Veränderung reagieren und die Probleme nicht liegen lassen.“ Die Veränderungen in der Verbandsgemeinde ähneln denen in anderen Regionen: höhere Mobilität, Konzentration im Einzelhandel, Akkumulation von Discountern und Verbrauchermärkten an den Stadträndern und nur erreichbar für die automobilisierte Generation. Das hat Konsequenzen. Die gefahrenen Kilometer für Einkaufsfahrten haben sich von 1992 bis 2002 verdoppelt, so das Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) in Berlin.

Der kleine Edeka-Laden in Otersen, so schien es, verlor mehr und mehr seine Bedeutung. Als die Be-

sitzerin Anfang 2000 ankündigte, den Laden aus Altersgründen zu schließen, machte Gemeinderat Lühning dies in einem neu gegründeten Arbeitskreis zum Thema. Was sind die Folgen für das Dorf, welche Einbußen an Lebensqualität kommen auf die Bewohner zu, wenn der Laden fehlt? „Eigeninitiative statt Unterversorgung“ wurde das Leitmotiv bei der Suche nach Alternativen.

## Lebensqualität kontra Schnäppchenjäger

Zum Nikolaustag im Jahr 2000 gründeten 63 Anteilseigner die Dorfladen-Gesellschaft und brachten 103 000 DM Eigenkapital mit. Rund vier Monate später eröffnete das Geschäft auf 140 Quadratmetern. Klar ist es eine schöne Idee, einen Dorfladen zu haben, kaum jemand würde dem Gedanken in

Verbrauchermärkte und Discounter verdrängen zunehmend kleine Nahversorger auf dem Land. Bundesweit? Nein, in einem kleinen, rührigen Dorf in Niedersachsen haben Bürger für sich ein Dorfladen-Konzept entwickelt und so für mehr Lebensqualität gesorgt.

der Theorie widersprechen. Doch sind die Bürger dauerhaft bereit, hier ihre Einkäufe zu machen, auf ein großes Sortiment mit fünf Alternativen zum Markenspinat zu verzichten? Der nächste Vollsortimenter liegt nur 12 Kilometer entfernt, der nächste Discounter 10 Kilometer. Die Frage ist berechtigt: Werden die Kunden genügend Umsatz in die Kasse spülen?

Die Rechnung in einem so kleinen Dorf mit 500 potenziellen Kunden ist knallhart: Ein Drittel davon müssen Stammkunden sein.

Das gelingt mit einem gut überlegten Sortiment und viel Frische aus der Region, ist Lühning überzeugt. Der Dorfladen fand in Bartels-Langness einen Partner, der ihn zweimal die Woche beliefert. Neben Markenware bietet das 2700 Artikel umfassende Sortiment zudem deren Eigenmarke auf Discountpreisniveau.

Nach zehn Jahren war der Verein „Dorfladen Otersen w.V.“ entschlossen, in die Weiterentwicklung zu investieren. Die Gemeinschaft kaufte ein anderes Haus plus Grundstück. Sie wählte schließlich ein 200 Jahre altes Fachwerkhaus. Das Gebäude wurde in penibler Kleinarbeit entkernt, fachgerecht wieder aufgebaut und um einen Anbau in Holzständerbauweise erweitert.

Es entstanden der heutige Dorfladen mit 180 Quadratmetern Fläche, das Dorfcafé mit 70 Quadratmetern sowie eine Wohnung im ausgebauten Dach, die vermietet ist. Rund 5000 Stunden Eigenleistung sind eingeflossen und haben der Gemeinschaft ungefähr 75000 Euro gespart, rechnet Lühning vor. Rund 100000 Euro Eigenkapital wurden gesammelt. Zudem trägt der Verein 200000 Euro Fremdkapital und kommt nun für Zinsen und Tilgung auf, statt Miete. Er-

gänzend unterstützten 103000 Euro EU-Förderung und zirka 60000 Euro Zuschuss der Gemeinde Kirchlinteln das Vorhaben.

Laden und Café sind wesentliche Elemente des dörflichen sozialen Lebens. Täglich kaufen rund 150 Kunden hier ein und sorgen seit Jahren stabil für einen Jahresumsatz von 350000 Euro Netto. Damit trägt sich der Laden, doch mit einer vernünftigen Rendite rechnen die Anteilseigner nicht. „Wir haben uns ein Stück Lebensqualität geschaffen. Wenn wir mit unserem Einsatz noch weitere zehn Jahre Nahversorgung mit Café sichern können, ist es das wert“, formuliert Günter Lühning die Überzeugung vieler.

### Energieeffizient handeln

Zur Lebensqualität gehört auch Nachhaltigkeit, das ist für Lühning selbstverständlich. Ein Schwerpunkt beim Bau des neuen Dorfladens war deshalb ein entsprechendes Energiekonzept. Aktuell liegt der Energieverbrauch bei 504 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr. Der Ertrag einer Fotovoltaikanlage mit einer Leistung von 10 Kilowattpeak wird von Café, Geschäft und Mieter zu erstaunlichen 97 Prozent selbst verbraucht.

Jetzt soll das Energiekonzept auf den Prüfstand gestellt werden, deshalb nimmt der Dorfladen am Dena-Projekt „Energieeffizient handeln“ teil. Nahziel ist eine Reduktion des Endenergieverbrauchs um 30 Prozent. Lühning ist überzeugt, dass in der Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik ebenso wie den Leuchtmitteln noch viel Sparpotenzial steckt. Doch der Verein hat umfassendere Pläne. Zu seinem Eigentum gehört neben den Gebäuden noch eine Fläche von rund 3000 Quadratmetern in di-

## Fakten

### Dorfladen Otersen

#### Größe

180 qm Ladenfläche, 70 qm Dorfcafé (40 Sitzplätze + 48 Plätze auf der Terrasse)

#### Sortiment

2700 Artikel, Frische aus der Region, mit Schwerpunkt Bioware

#### Lieferant

Bartels-Langness

#### Mitarbeiter

6 = 3 Vollzeitkräfte

#### Ausstattung

fünf Meter Bedientheke, fünf Meter Tiefkühlmöbel mit Schiebetüren, fünf Meter steckerfertige Tiefkühltruhen, zwei Lagerkühlschränke, zwei Meter offenes Kühlregal für Getränke, fünf Meter offenes Kühlregal für Molkereiprodukte.

#### Energetisches Konzept

entspricht EnEV 2009 unter anderem mit Dachdämmung und PV-Anlage mit einer Leistung von 10 Kilowattpeak; 97 Prozent des Ertrages werden direkt selbst verbraucht.

#### Ziel

Senkung des Energieverbrauchs um 30 Prozent; Ausbau der Sonnenstromproduktion, effizientes Wärmekonzept

rekter Nachbarschaft. Darauf soll ein Mehrgenerationenhaus entstehen. Bezieht man dieses mit ein, wird ein Energiekonzept für das Gesamtensemble spannend. Mit einem Blockheizkraftwerk könnten die Stromproduktion ausgebaut und zudem alle Gebäude effizient mit Wärme versorgt werden. Auch die Sonnenstromerzeugung soll ausgeweitet werden. Der Verein liebäugelt bereits mit einer Stromtankstelle vor dem Laden, für E-Bikes wie für E-Autos samt eigenem Gemeinde-Elektroauto.

Dem Beispiel Otersen sind seither viele gefolgt. Weit über 200 bürgerschaftlich organisierte Dorfläden gibt es bundesweit. Die meisten davon sind in der Bundesvereinigung multifunktionaler Dorfläden (BmD) organisiert. Einer der Bundesvorsitzenden: Günter Lühning. Ganz sicher, dass die Mitglieder von den Dena-Erfahrungen in Otersen profitieren.

IKI KÜHN