

Vollsortimenter unter 800 m² VK

Eine Weiterentwicklung des Genossenschaftsmarktes nach dem
„Resser – Modell“



Baurechtliche Definition „Großflächigkeit“

- Die geltende Baunutzungsverordnung regelt die Größe von Einzelhandelsbetrieben (§ 11 Abs. 3 BauNVO). Danach beginnt die „Großflächigkeit“ bei 800 m² Verkaufsfläche. Wird diese Fläche überschritten, wird ein Sonderbaurecht (SO-Gebiet) erforderlich. Das ist u.a. ein Grund, weshalb großflächige Märkte oft nicht zentrumnah errichtet werden können und auf die „grüne Wiese“ ausweichen.
- Aus dieser Flächenbegrenzung haben sich 2 Markttypen entwickelt: Der Discounter mit einer (ursprünglichen) Verkaufsfläche von bis zu 800 m² und der Vollsortimenter mit einer Verkaufsfläche von mehr als 800 m².
- Heute gibt es Discounter bis zu 1.200 m² Verkaufsfläche und Vollsortimenter mit einer Verkaufsfläche von > 1.200 m². Abweichende Verkaufsflächen, insbesondere ältere Baujahre, sind oft in zentrumsnahen Lagen zu finden.
- Die nachstehende Gegenüberstellung zeigt die Unterschiede von Vollsortimenter zu Discountern auf:

Worin unterscheidet sich ein „Vollsortimenter“ von einem Discounter ? *)

	Vollsortimenter (z.B. EDEKA/REWE)	Discounter (z.B. ALDI/Lidl)
Verkaufsfläche	Ab ca.1.200 m ² VK-Fl.	Von ca. 800 m ² bis ca. 1.200 m ² VK-Fl.
Baukonzeption	Individuelle Bauweise, hoher Tech. Aufwand	Zweckbau, minimal technisiert,
Einkaufsatmosphäre	Individuell, persönliches Erlebnis	Standardisiert
Sortiment	Ca. 10.000 bis 12.000 Artikel, frischeorientiert auf gesunde Ernährung ausgerichtet, dennoch preisgünstig (Discount-Sortiment enthalten)	1.000 bis 3.500 Artikel, verpackte Schnelldreher, Billigware. Neue Discount-Entwicklungen bis zu 6.000 Artikel.
Regionalität im Sortiment	Einkauf auch von regionalen Lieferanten	Standartsortiment
Lagerumschlag	Faktor 12,7 pro Jahr	Faktor 22,4 pro Jahr
Lagerdauer	28,9 Tage	16,3 Tage
Grad der Bedarfsdeckung	Nahezu komplett möglich	Umfangreiche Ergänzungskäufe erforderlich
Nonfood-Angebot	Geringer Anteil, nur Service-Bedarf	Hoher Anteil, aktives Posten- und Partengeschäft, aggressive Werbung und Preisstellung
Emissionswirkungen	Geringes Verkehrsaufkommen	Zusätzliche Einkaufsfahrten
Kopplungskäufe	Hoher Anteil örtlicher Kopplungskäufe	Verlust von Kopplungskäufen aufgrund weiterer Einkaufsfahrten

(Fortsetzung)

	Vollsortimenter	Discounter
Betriebung	Mittelständler, örtlich engagierter Unternehmer	Marktleiter, kaufmännischer Angestellter
Personalbedarf	22,5 Vollzeitkräfte	7,0 Vollzeitkräfte
Personalservice	Hoher Servicegrad, hohes Know-how	Pack- und Kassierkräfte, geringere Qualifikation
Bauplanung und -ausführung	Regionale Baupartner	Nationale Baukastenpartner
Instandhaltung	Regionale Dienstleister für Reinigung und Wartung	Standard-Dienstleister
Gewerbsteuer	In der Regel am Standort	Konzernsitz

*) Quelle: EHI Retail Institute: Handel aktuell, Ausgabe 2009/2010

„Resser Modell“

Vollsortimenter unter 800 m² Verkaufsfläche

- Verkaufsfläche < 800 m².
 - Dadurch kann der Markt auch in innerörtlichen Lagen platziert werden und ist so nahe bei den Wohnquartieren und dem ÖPNV.
- Vollsortimenter
 - Mit rd. 9-10.000 Produkten erfüllt der Markt die Kundenwünsche
 - (z.B. Discounter rd. 1.000 bis 3.500 Produkte, Discounter +) bis zu 6.000 Produkte.
- Bäcker, Schlachter, Obst/Gemüse
 - Bäcker und Schlachter mit Bedienung
- Behindertengerechte Bauausführung (Inklusionsmarktfähig)
 - Für Kunden und für Mitarbeiter
- Energieeffizient
 - Anlehnung an Passivhausstandard/Wärmerückgewinnung
- Wirtschaftliche Bauweise
 - Durch eine rationelle Bauweise und den Einsatz von Genossenschaftskapital liegen die Kosten für Herstellung und Betrieb unter den herkömmlichen Kosten vergleichbarer Marktgrößen.

Die Finanzierung

- Die Finanzierung erfolgt in herkömmlicher Weise durch interessierte Investoren, teils aus Eigenkapital oder auch in einer Kombination von Eigenkapital und Bankmitteln.
- Die Mieten entsprechen den herkömmlichen Mieten für vergleichbare Märkte. Die Laufzeiten der Mietverträge werden i.d.R. für einen Zeitraum von 15 bis 20 Jahren geschlossen.
- In einigen Fällen wurden auch Märkte im Rahmen einer Bürgerfinanzierung im Genossenschaftsmodell finanziert (Eigenkapitalfinanzierung).
- In der von uns angebotenen Bauweise entspricht der Markt auch den Anforderungen als **Inklusionsmarkt**. Diese Betriebsform wird durch das 2016 erwartete **Bundesteilhabegesetz** an Bedeutung gewinnen.

Das Genossenschaftsmodell

Merkmale:

- Das Ziel einer Genossenschaft ist i.d.R. die Förderung des Erwerbs von Anteilen der Mitglieder und/oder deren sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Belangen.
- Jeder Beteiligte (Genosse) hat unabhängig von der Höhe seiner Beteiligung eine Stimme.
- Vorstand und Aufsichtsrat werden aus dem Kreis der Mitglieder durch die Mitglieder gewählt. Dadurch ist eine uneingeschränkte Selbstbestimmung gegeben.
- Die Genossenschaft ist als juristische Person rechtsfähig.
- Ein Mindestkapital ist weder bei der Höhe des jeweiligen Genossenschaftsanteils noch in der Summe aller Genossenschaftsanteile vorgeschrieben.
- Nachweis der Beteiligung der Mitglieder erfolgt durch die Aufnahme in die Liste der Gesellschafter.

Die Finanzierung eines Lebensmittelmarktes im Genossenschaftsmodell

- Die Finanzierung eines Bauprojektes innerhalb einer Genossenschaft erfolgt i.d.R. durch das eingezahlte Genossenschaftskapital, erforderlichenfalls durch Aufstockung von Drittmitteln, durch Darlehen der Genossen, durch Banken oder durch Fördermittel.
- Die Einwerbung der interessierten Genossen erfolgt i.d.R. am Ort des Geschehens. Ggf. können Einwerbungen in Zusammenarbeit mit örtlichen Banken erfolgen, die Anteile „über den Tresen“ verkaufen. Zu beachten ist hier die Vergütung der Banken durch ein „Aufgeld“.
- Der Ertrag eines Genossenschaftsanteils richtet sich nach dem ausgewiesenen Ertrag am Ende des Geschäftsjahres. Durch umsatzbezogene Regelungen im Mietvertrag steigt der Ertrag i.d.R. kontinuierlich an und erhöht dadurch die Rendite innerhalb des Beteiligungszeitraumes.
- Die Bilanzierungsregelungen basieren auf den Bestimmungen des Genossenschaftsgesetzes, deren Einhaltung durch einen zugelassenen Genossenschaftsverband, derzeit in einem 2-Jahresrhythmus, geprüft werden. Der durch den Genossenschaftsverband erbrachte Leistungsrahmen ist kostenpflichtig. Es empfiehlt sich, vor Gründung Angebote verschiedener Genossenschaftsverbände einzuholen. Die Kostenunterschiede können nicht unerheblich sein.

Ein Finanzierungsbeispiel (Genossenschaftsmodell)

Basis: Genossenschaftsmodell/Grundstück Erbpacht/ zu Finanzieren: 1.100.000 EUR

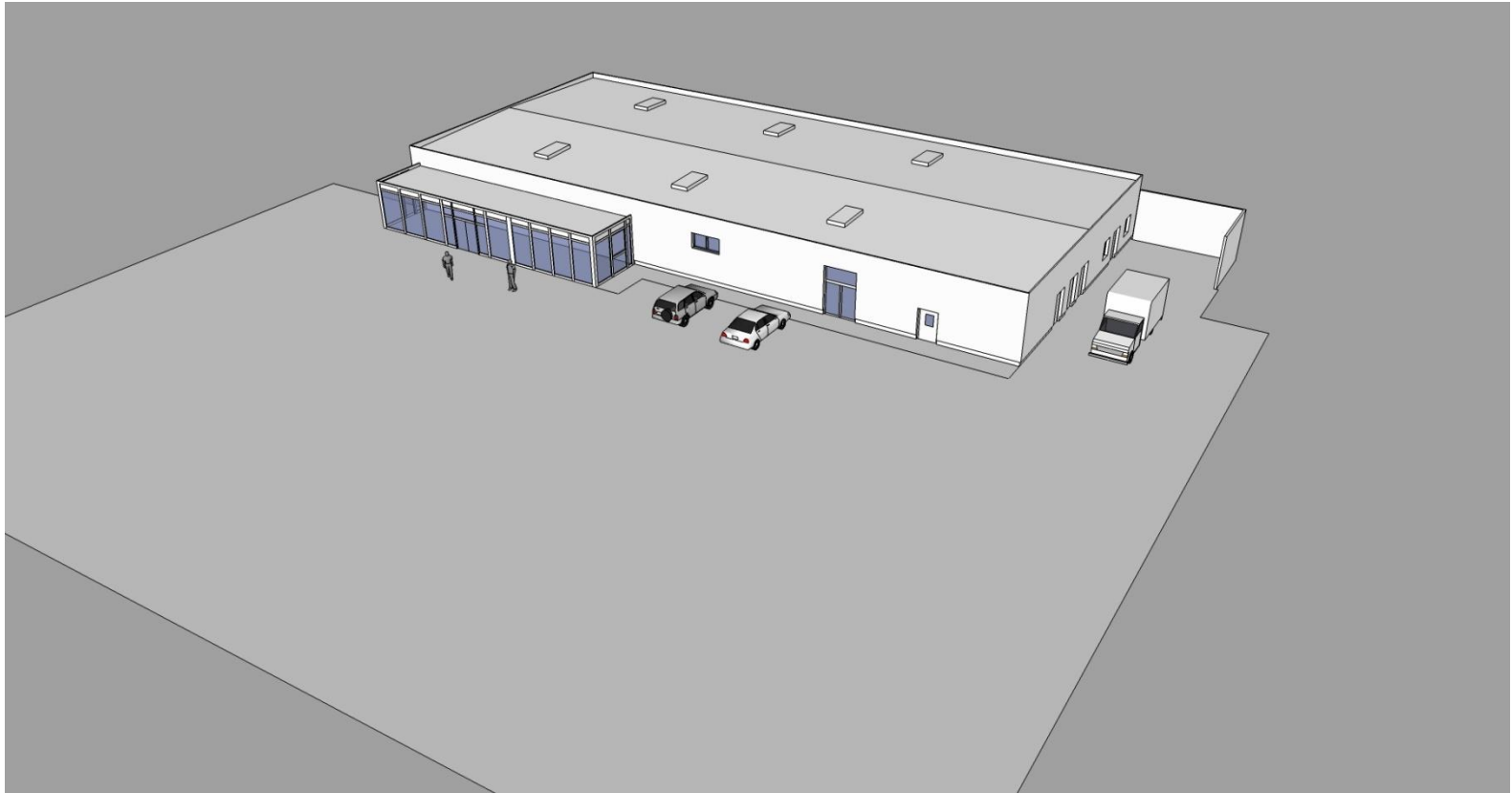
Jahr	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Miete (Netto 7,50 EUR/m ²)	70.650	71.710	72.780	73.870	74.980	76.100	77.240	78.400	79.580
Abschreibungen (2 %)	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000
Erbpacht	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Lfd. Aufwendungen	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7000	7.000
Ergebnis (vor Steuern)	31.650	32.710	33.780	34.870	35.980	37.100	38.240	39.400	40.580
Ergebnis vor Steuern	2,88 %	2,97 %	3,07 %	3,17 %	3,27 %	3,37 %	3,48 %	3,58 %	3,69 %

Mietfläche m ²	785	785	785	785	785	785	785	785	785
Miete (Netto)	70.650	71.710	72.780	73.870	74.980	76.100	77.240	78.400	79.580
- Bäcker und Schlachter	15.000	15.255	15.485	15.720	15.955	16.195	16.440	16.690	16.940
Mietbelastung Betreiber	55.650	56.455	57.295	58.150	57.750	59.025	60.800	61.710	62.640
Miete/m² - mtl.	5,90	6,00	5,98	6,17	6,13	6,27	6,45	6,55	6,65

Genossenschaftsmodell oder andere Beteiligungsformen

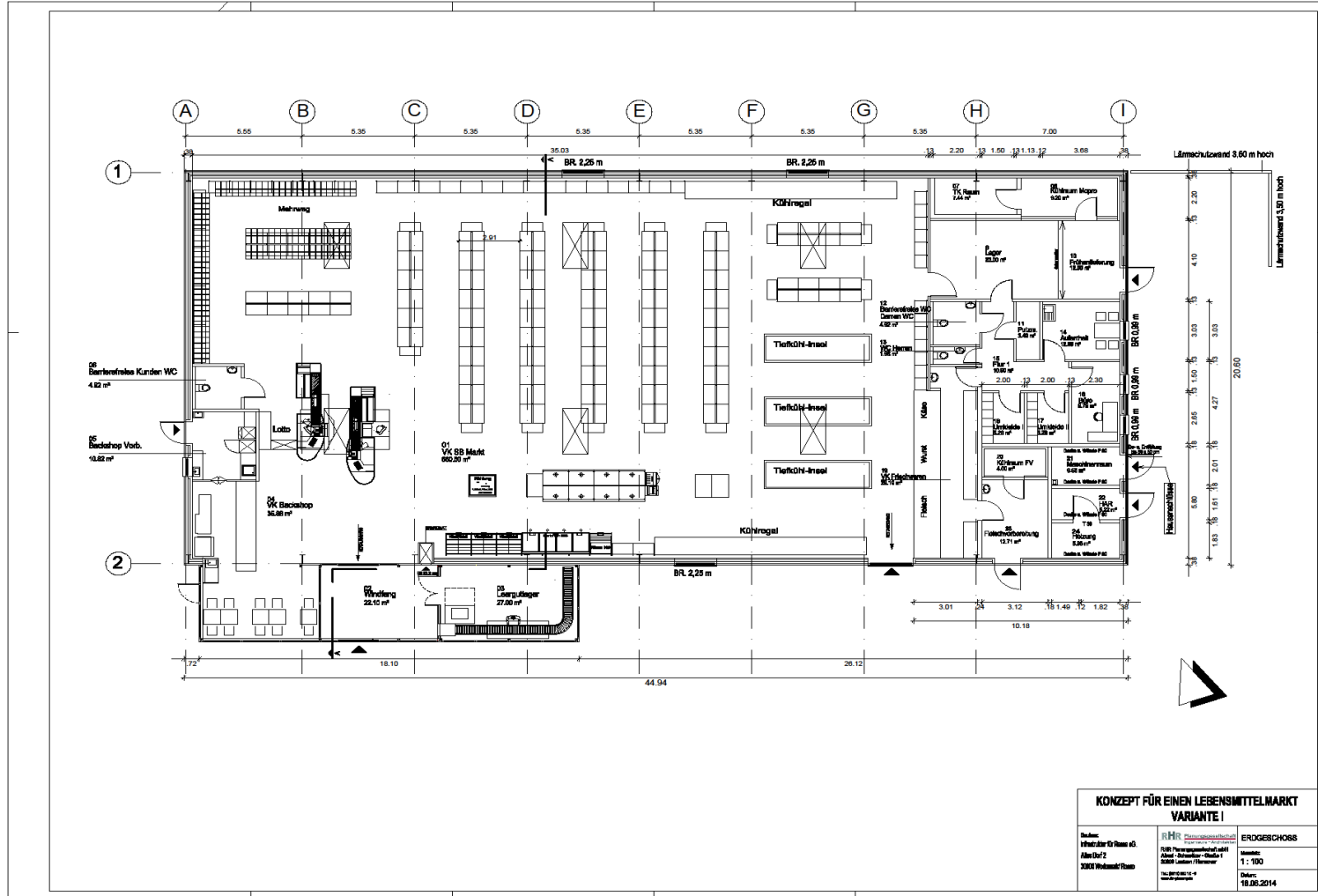
- Wir schlagen die Genossenschaft als besonders geeignete Beteiligungsform vor. Der Grund liegt im Wesen der Genossenschaft begründet, das jedem, der sich beteiligen möchte gleiche Rechte einräumt. Im Genossenschaftsrecht hat jedes Mitglied eine Stimme, gleichgültig, wie hoch bzw. wie viel Anteile ein Mitglied besitzt. Mehrheiten können zwar durch eine Vielzahl von Anteilen oder durch Kapitalhöhen entstehen, sie erhöhen jedoch nie das Stimmrecht.
- Im Sinne des Genossenschaftsgedankens steht die Erreichung des gemeinsamen Ziels im Vordergrund. Jedes Mitglied kann in gleicher Weise dazu beitragen, dass das gemeinsame Ziel erreicht wird. Es entsteht eine hohe Bindung an das gemeinsame Projekt.
- Steuervorteile entstehen bei einer Beteiligung an einem Genossenschaftsmodell nur in geringem Maße. Stehen steuerliche Aspekte im Vordergrund der Interessierten, sollte über andere Objektformen nachgedacht werden. Hierfür bieten die Handelsrechtlichen Gesellschaftsformen wie z.B. die GmbH usw. bessere steuerliche Möglichkeiten.

Standard Perspektive



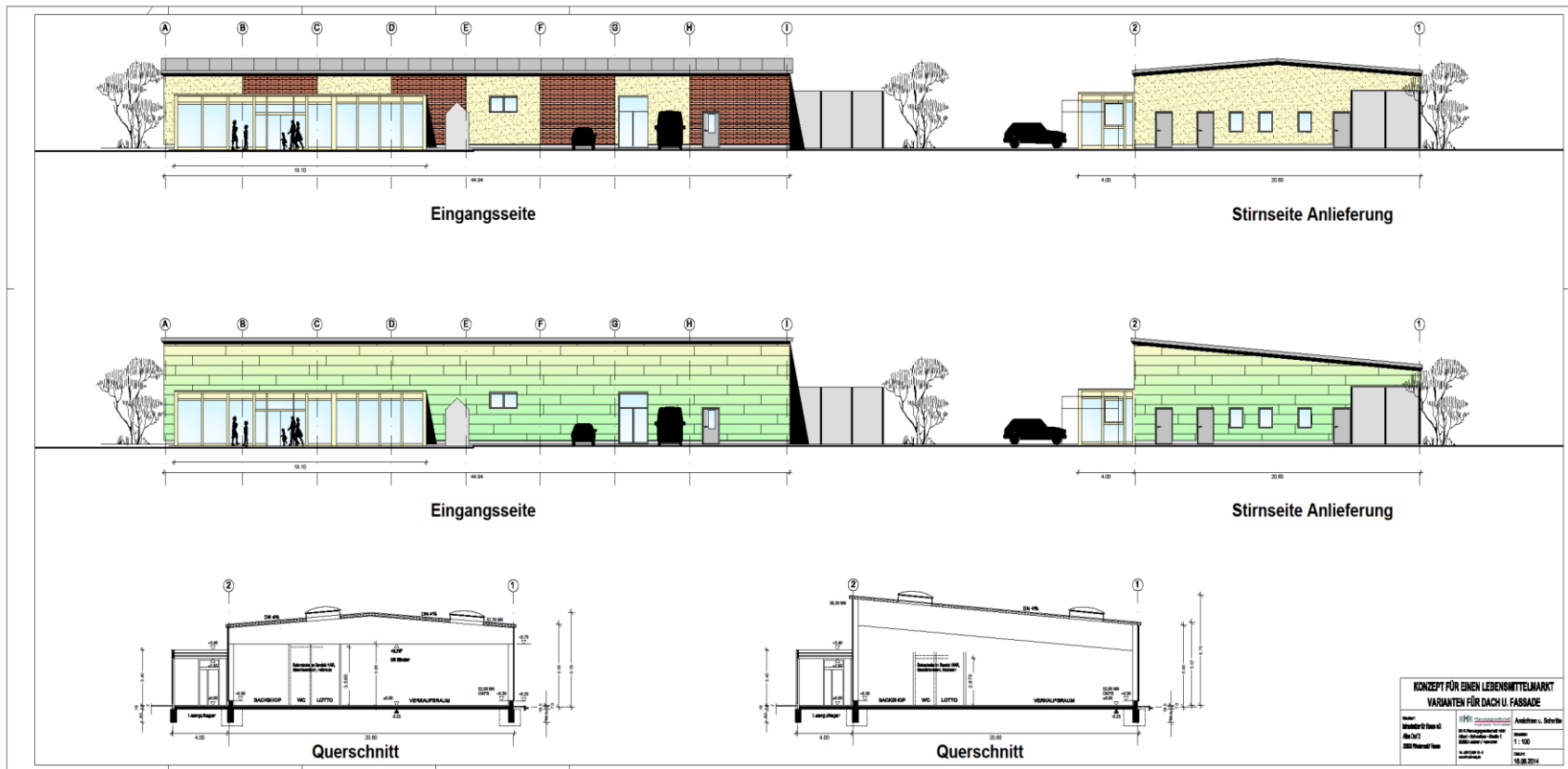
Die Gestaltung der Außenfassade wird standortbezogen ausgeführt.

Standard Grundriss (690 bis 799 m² VK)



Ansichten/Schnitte

(alternative Gestaltung möglich)



Muster-Baubeschreibung (Stichworte)

	Variante 1	Variante 2
Tragwerk	Stahlrahmenkonstruktion	Stahlbeton-Stützenkonstruktion
Außenwände	Thermowandelemente	Massivwände-Wärmeverbundsystem
Dach	Flachdach od. flachgeneigtes Dach	Satteldach, flachgeneigt
Dachrandausführung	Attika umlaufend	Umlaufender Dachüberstand
Innenwände	Mauerwerk, verputzt	Mauerwerk, verputzt
Decken	Verkaufsräume ohne Decken	Verkaufsräume ohne Decken
Außentüren	Eingang mit Automatik Schiebetüren	Eingang mit Automatik Schiebetüren
Fensterelemente	Alu-Rahmenprofile im Eingangsbereich	Alu-Rahmenprofile im Eingangsbereich

Muster-Baubeschreibung (Fortsetzung)

	Variante 1	Variante 2
Fenster	Kunststoffrahmenfenster mit Wärmeschutzverglasung	Kunststoffrahmenfenster mit Wärmeschutzverglasung
Innentüren	Stahlzargen mit Röhrenspanplattentüren Technikräume mit Stahltüren	Stahlzargen mit Röhrenspanplattentüren Technikräume mit Stahltür
Fußböden	Verkaufsräume mit Feinsteinzeugplatten sonst. Estrich tlw. mit Plattenbelag	Verkaufsräume mit Feinsteinzeugplatten sonst. Estrich tlw. mit Plattenbelag
Energetische Ausstattung	Jeweils nach den aktuellen Richtlinien.	Jeweils nach den aktuellen Richtlinien.

Nutzungsprofil

(Traditionelle Betreuung oder Inklusionsmarkt)

- Der von uns aus dem „Resser Modell“ weiterentwickelte Markt ist immer ein Vollsortimenter < 800 m² VK, der sowohl in traditioneller Betreiberform als auch als Inklusionsmarkt betrieben werden kann. Ein Wechsel von der einen zu einer anderen Betriebsform ist ohne Umbaumaßnahmen des Marktes möglich. Lediglich die Ausstattung muss-soweit noch nicht bei der Erstausstattung geschehen-an die jeweiligen Erfordernisse angepasst werden .
- Die Marktgröße von < 800 m² Verkaufsfläche ermöglicht es, den Markt möglichst in die Ortszentren zu platzieren und damit die Erreichbarkeit zu optimieren.
- Soll der Markt im Inklusionsmodell und durch die Mitarbeit von Menschen mit Handikap geführt werden, und sollen Fördermittel eingeworben werden, muss der Betreiber (Träger) den Anforderungen des SGB IX (9. Sozialgesetzbuch) entsprechen.
- Wenn Sie einen Markt < 800 m² Verkaufsfläche in ihrem Ort für erforderlich oder wünschenswert halten, sprechen Sie uns an. Wir unterbreiten Ihnen Vorschläge ob, bzw. welche Markt- und Betreiberform in Ihrem Ort möglich ist.
- Unser Angebot umfasst die Standortanalyse, Marktentwicklung und –Marktrealisierung, inklusive der Beschaffung von geeigneten Betreibern und den der Nutzungsart entsprechenden Finanzierungsmöglichkeiten.

Inklusion

Alle Menschen sollen gleichberechtigt am Leben teilnehmen – mit oder ohne Behinderung, damit gemeinsames Lernen, Arbeiten, Wohnen und ein Leben ohne Barrieren selbstverständlich wird.

Was macht den Reichtum einer Gesellschaft aus? Wirtschaftliche Macht? Politische Sicherheit? Oder kulturelle Vielfalt? Es ist von jedem etwas. Dennoch: Eine Gesellschaft besteht aus Menschen. Und sie sind es, die das Wohl einer Gesellschaft prägen – und zwar in allen wichtigen Lebensbereichen. Um nichts anderes geht es bei Inklusion: Jeder Mensch erhält die Möglichkeit, sich vollständig und gleichberechtigt an allen gesellschaftlichen Prozessen zu beteiligen – und zwar von Anfang an und unabhängig von individuellen Fähigkeiten, ethnischer wie sozialer Herkunft, Geschlecht oder Alter.
(Aktion Mensch)

Förderung (Inklusionsmarkt)

Die Aktion Mensch setzt sich mit ihren Aufklärungsinitiativen und Förderprogrammen dafür ein, dass Menschen mit Behinderung gleiche Chancen am Arbeitsmarkt erhalten und das Miteinander im Job selbstverständlicher wird. Meist ist es nicht nur einer, sondern eine Vielzahl von Faktoren, die eine gleichberechtigte Teilhabe verhindern.

(.....)

Christina Marx

Leiterin des Bereichs Aufklärung bei der Aktion Mensch

Überall hinkommen, durchkommen, drüber kommen und einfach mitten drin dabei sein

Das ist das Motto für die Entwicklung eines Inklusionsmarktes, wie er im Sinne des Inklusionsgedanken sein sollte. So wird Inklusion auch im Arbeitsbereich machbar und sinnvoll.

Breite Parkplätze. Kundentoiletten, die für Rollstuhlfahrer eingerichtet sind. Ruhebänke an wichtigen Plätzen. Das sind nur einige der Einrichtungen, die das Einkaufen und das Arbeiten im Markt erleichtern.

Aus dem Rollstuhl heraus einkaufen, erfordert breitere Regalgänge und niedrigere Regalhöhen. Vom Rollstuhl aus lassen sich die unteren Regalebenen füllen. Ein(e) Kollege(in) der(die) nicht auf einen Rollstuhl angewiesen ist, hilft dabei und füllt die oberen Regalebenen.

Die Kassen sind für Rollstuhlfahrer bedienbar, so dass auch besonders anspruchsvolle Arbeiten von Menschen mit Handicap ausgeführt werden können. Personalräume, Toiletten- Umkleide- und Sozialräume entsprechen den arbeitsrechtlichen Vorschriften für Menschen mit Behinderung.

Die Müller-Resse-Gruppe

Seit 1974 befindet sich unser Firmensitz in Resse. So ist es naheliegend, dass wir als Projektentwickler und Projektsteuerer mit dabei waren, als die Bewohner des Ortes einen Bürgerverein ins Leben riefen und sich bemühten, Ihre unzureichende Infrastruktur wieder auf gesunde Füße zu stellen.

Wir konnten unsere 40-jährige Erfahrung bei der Entwicklung und Errichtung von Infrastruktureinrichtungen, einbringen und maßgeblich am Entwurf und der Umsetzung des heute als „Resser Modell“ bekannten Marktmodells in Resse mitwirken.

Das „Resser Modell „ ist ein Beispiel, wie Versorgungsprobleme durch bürgerliches Engagement gelöst werden können, sofern dieses Engagement durch professionelle Kompetenz ergänzt werden kann.

So ist es für uns folgerichtig, dass wir auch bei der weiteren Entwicklung des Resser Marktes zu einem Inklusionsmarkt mitwirken und freuen uns darauf interessierten Kommunen und Organisationen eine zukunftsweisende Lösung aufzeigen zu können.

Wir stehen Ihnen gern zur Beratung zur Verfügung:



Müller-Resse | Gruppe (seit 1974)

Ansprechpartner:

Karl-Heinz Müller

Müllerweg 6-8

30900 Wedemark (Resse)

Tel. 05131.456813 / Fax 05131.456815

khmueller@khmueller.de

www.khmueller.de

Planung:

RHR Planungsgesellschaft mbH

Albert-Schweitzer-Straße 1

30880 Laatzen

Standortanalysen:

Max Lüning GmbH & Co.KG

Lebensmittel-Großhandel

33397 Rietberg