

Wie finanziert man einen Lebensmittelmarkt im Genossenschaftsmodell?

Eine Marktfinanzierung am Beispiel
des
„Resser Modells“

Die Ausgangslage:

- **2.600 Einwohner in Resse** haben in Kürze keinen Lebensmittelmarkt im Dorf. Die einschlägigen Versorgungsketten zeigen kein Interesse einen Markt zu betreiben. Die nächstgrößeren Orte liegen 10-12 km vom Dorf entfernt.
- **Der Bürger für Resse e.V.**, der gerade die örtliche Sparkasse gekauft und in eine moderne Arztpraxis umgebaut hat, entschließt sich, selbst einen maßgeschneiderten Lebensmittelmarkt als Vollsortimenter mit Backshop und Fleischtheke zu bauen und möglichst viele Bürger für das Projekt zu gewinnen.
- In einer **Bürgerversammlung** erklären sich rd. 100 Bürger bereit sich mit einem namhaften Betrag zu beteiligen. **Die Höhe des Betrages soll nach der Abschluss einer Vorprüfung diskutiert und festgelegt werden**
- Wenn die Realisierung möglich erscheint, soll eine **Genossenschaft** gegründet werden.

Vorbereitung eines Finanzierungsantrags

- Um einen Finanzierungsantrag stellen zu können, benötigen wir ein in allen Teilen nachprüfbares wirtschaftlich tragbares Konzept.
- Die Entwicklung dieses Konzeptes wird hier dargestellt. Es ist der wesentliche Teil des Finanzierungsantrags.

Inhalt der Vorprüfung

- Gibt es ein geeignetes Grundstück?
- Welche Art von Markt (Vollsortimenter oder Discounter)?
- Wie groß kann/darf/muss der Markt sein ?
- Wer wird Bauherr/Eigentümer des Marktes?
- Wer betreibt den Markt?
- Wer beliefert den Markt?

- Wer finanziert wie ?

Grundstück

- Zentrale Lage/ausreichende Größe
- Baurecht (unterhalb der Großflächigkeit max. 799 m² VKF)
- Kosten (Kaufen oder Erbpacht ?)
 - Wir fragen die Gemeindeverwaltung
 - Wir schlagen ein Grundstück vor
 - Wir fragen die Eigentümer des Grundstücks
 - Die Gemeinde stellt einen Bebauungsplan auf

Vollsortimenter oder 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

Vollsortimenter unter 800 m² VKF

Eine Genossenschaftsmarkt nach dem
„Resser – Modell“



Beteiligte und Berater

- 1. Bauherr/Eigentümer: Die zu gründende Genossenschaft
- 2. Betreiber: T. Pagel (in 3. Generationen Kfm. Im Dorf)
- 3. Wer kann beraten?
 - Den Einzelhandelsverband (Für das Marktkonzept)
 - Den Genossenschaftsverband (Für die Genossenschaftsgründung)
 - Den Großhändler (Großhändler des Betreibers)
 - Den Architekten (Arbeitet für den Großhändler)
 - Die Gemeindeverwaltung (Bereitstellung des Grundstücks)
 - Eine Bank aus der Region (Sollte genossenschaftlich organisiert sein)

Marktgröße

- Wir fragen den Einzelhandelsverband
- Wir beauftragen einen Fachgutachter mit einer Standortanalyse
- Der Gutachter rechnet vor:
 - 2.600 EW geben rd. 2.250 EUR. für Lebensmittel aus 5.850.000 EUR
 - Aber davon in unserem Markt nur rd. 30-35 % *1)
 - Wir können also mit einem Umsatz von rd. 2.000.000 EUR im Jahr rechnen.
 - Wie groß kann/darf/muss der Markt sein ?
 - Der etablierte Handel strebt einen Umsatz von 4.000 EUR/m² VKF/Jahr an. Der Markt müsste danach mindestens **500 m² (VKF)** haben.

*1) Erreichbarkeit

Ausgangsgröße 500 m² VKF

➤ Kann bei 500 m² VKF ein hauptberuflicher Betreiber ein familiengerechtes Einkommen erzielen ?

■ Der Gutachter rechnet in einer **1. Annäherung** weiter:

- **Umsatzziel** **2.000.000 EUR**
- Der Betreiber kauft im Großhandel ein und kalkuliert mit einer Handelsspanne von 20 – 22 % im Warendurchschnitt. Das sind rd. 400.000 EUR
- Davon muss er seine laufenden Kosten bezahlen.
- Der Gutachter rechnet vor: (Die Zahlen erhält er jährlich aus den Betriebsvergleichen des Einzelhandelsverbandes)
 - ✓ Die Miete darf nicht mehr als 4 % vom Umsatz ausmachen 80.000 EUR
 - ✓ Die Personalkosten mit Nebenkosten max. 8,50 % 170.000 EUR
 - ✓ Für Betriebskosten (Strom/Wasser/Reinigung usw.)rd. 6 % 120.000 EUR - 370.000 EUR
 - ✓ **Ergebnis vor Steuern** **30.000 EUR**
- Das sieht auf den 1. Blick nicht so üppig aus, verbessert sich aber, wenn der Betreiber im Laden mitarbeitet und so einen Teil der Personalkosten einspart.

➤ Wie kann das Ergebnis des Marktes verbessert werden ?

Der Gutachter rät weiter

- Die VKF soll von 500 auf 650 m² erhöht werden.

Davon:

- Backshop mit Bedienung und ein kleines Cafe 50 m²
(wird untervermietet)
- Fleischabteilung mit Bedienung 50 m²
(wird untervermietet)
- Getränkemarkt 50 m²
(zur Marktfläche)
- Verkaufsfläche neu 650 m²

In einer 2. Annäherung rechnet der Gutachter

➤	Gesamt-Umsatzziel	2.200.000 EUR
▪	<u>Davon</u>	
▪	Backshop (rd. 9.000 EUR Warenumsatz m ² VKF)	-450.000 EUR
▪	Fleischtheke (rd. 9.000 EUR Warenumsatz m ² VKF)	<u>-450.000 EUR</u>
▪	Markt mit Getränkemarkt (rd. 2.400 EUR Warenumsatz m ² VKF)	1.300.000 EUR
➤	<u>Erträge</u>	
▪	Deckungsbeitrag Warenerlöse Markt und Getränkemarkt	
▪	(21 % von 1.300.000 EUR)	273.000 EUR
▪	Mieteinnahmen Bäcker	18.000 EUR
➤	Mieteinnahmen Fleischer	<u>18.000 EUR</u>
	Summe Erträge	309.000 EUR
➤	<u>Kosten</u>	
▪	Grundmiete (3,50 % v. 2.200.000 EUR)	77.000 EUR
▪	Personalkosten (8,5 % v. 1.300.000 EUR)	110.000 EUR
➤	Betriebskosten (6,0 % v. 1.300.000 EUR)	<u>78.000 EUR</u>
	Summe Kosten	265.000 EUR
	Ergebnis vor Steuern	44.000 EUR
➤	Das ist ein brauchbares Ergebnis	

Grundstückserwerb

	Kauf	oder	Erbpacht
Bodenwert	300.000 EUR		300.000 EUR
Verzinsung	4 %		4 %
Tilgung	4 %		0 %
Liquidität	24.000 EUR p.a.		12.000 EUR

- Wir entscheiden uns für den Erwerb im Erbpachtmodell und treffen mit der Gemeinde eine Stundungsvereinbarung für die ersten 11 Jahre.

Bau- und Baunebenkosten

➤ Der Architekt plant und ermittelt die Kosten:

- 650 m² Verkaufsfläche x 1.200 EUR 780.000 EUR

Gesamtkosten

➤ Kosten des Grundstücks 300.000 EUR

- (Erwerb im Erbbaurechtsmodell)

➤ Herstellungskosten Markt 780.000 EUR

- (Nettokosten nach DIN 276 (1. Kostenschätzung))

➤ Gesamtkosten 1.080.000 EUR

Inneneinrichtung und Erstbeschickung

➤ Der Betreiber übernimmt die Kosten und Finanzierung der Inneneinrichtung

- Inneneinrichtung (Angebot Ladenbau) 220.000 EUR
- Finanzierung 1*)
- Zinsen 4 % 8.800 EUR
- Tilgung 10 % p.a. 22.000 EUR
- Annuität (bei Laufzeit 10 Jahre) 30.800 EUR

1*) Zur zusätzlichen Sicherung des Bankdarlehens erhält die Hausbank des Betreibers eine Grundschuld i.H. von 100.000 EUR in dem Erbbaugrundbuch nach der Finanzierung der Genossenschaft. Die Hausbank tritt uns im Gegenzug die Eigentumsrechte, bei Rückzahlung eines Restkredites, ab.

Erstbeschickung mit Waren

- Die Erstbeschickung mit Waren übernimmt der Großhändler

Warenwert (Dauerkredit)		100.000 EUR)
Zinsen 0 %	0,00	EUR
Tilgung 0%	0,00	EUR
Annuität p.a.	0,00	EUR

Ergebniszusammenstellung (Genossenschaft)

Grundstück und Erschließung (Erbpacht Laufzeit 60 Jahre)	
Erbpacht (Steuern und Erwerbskosten)	20.000 EUR
Bau- und Baunebenkosten	<u>780.000 EUR</u>
Gesamtkosten	800.000 EUR
Finanzierung	
Eigenkapital (100 Genossenschaftsanteile a 3.000 EUR)	300.000 EUR
Bankfinanzierung	<u>500.000 EUR</u>
Summe der Kosten	800.000 EUR
Mieteinnahmen p.a.	77.000 EUR
Kosten der Finanzierung	
Zinsen Bankdarlehen 3,5 % p.a.	17.500 EUR
Tilgung Bankdarlehen 3 % p.a. (+ Sondertilgungen)	<u>15.000 EUR</u>
	32.500 EUR
Kalk. Kosten der Instandhaltung und Verwaltung (2 % von 780.000 EUR)	<u>-15.600 EUR</u>
Ergebnis vor Steuern und Verwaltung *1)	28.900 EUR

Hinweise

Zu der Genossenschaft

- Aus Zeitgründen wurden keine Fördermittel beantragt
- Das Grundstück wurde von der Gemeinde Wedemark im Erbpachtwege erworben. Der Erbbauzins wurde verzinslich 10 Jahre gestundet.
- Durch die AfA, die als Kosten in der Bilanz erscheinen, entstehen hohe Liquiditätsüberschüsse, die nach jährlichen Beschluss der Jahreshauptversammlung zur frühzeitigen Tilgung des Bankdarlehen verwendet werden.
- Nach Hochrechnung der Jahresergebnisse ist der Bankkredit 2017/2018 zurückgezahlt

Zum Betreiber

- Der Betreiber hat einen Mietvertrag über 10 Jahre und 3 Optionen a 5 Jahre mit der Genossenschaft geschlossen.
- Der Vorstand plant, den Markt im 11. Jahr (bevorzugt an den Betreiber) zu verkaufen.
- Das dann freiwerdende Genossenschaftskapital soll zu dem Zeitpunkt in ein neues Projekt im Dorf Verwendung finden.

Postanschrift:
Infrastruktur für Resse eG
Osterbergstraße 2
30900 Wedemark OT Resse
Infos:
Karl-Heinz Müller
khmueller@khmueller.de
www.khmueller.de

