

Tante Emmas Comeback

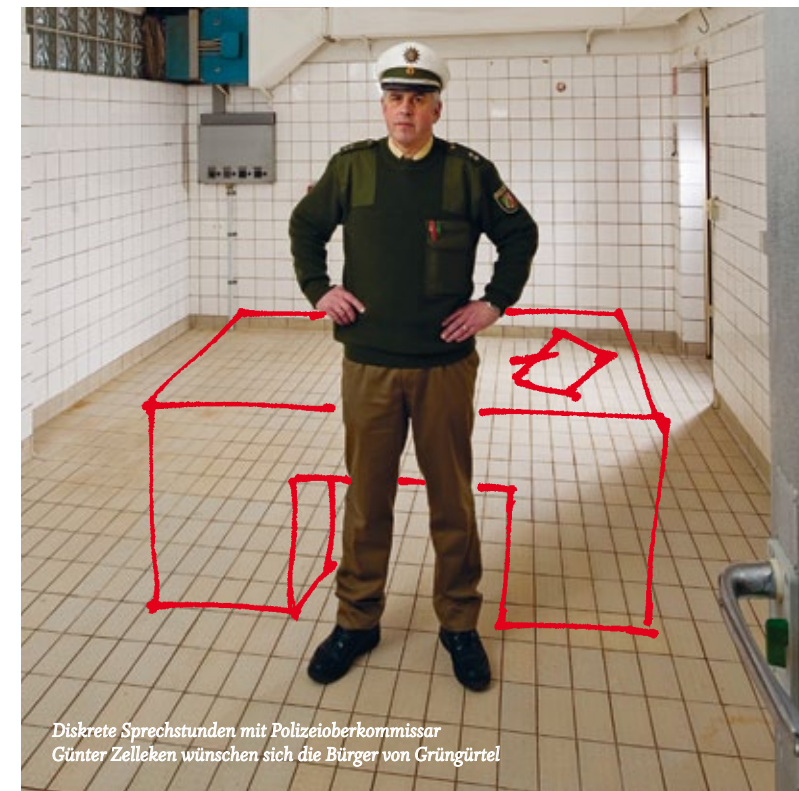
Dorfläden sterben aus. Die Folgen: keine Nahversorgung, weniger Gemeindeleben. Wie es anders geht, zeigte ein kleiner Ort in Westfalen mit dem „Dorv“-System. Das Modell entwickelt sich jetzt zur Marke

TEXT Christiane Langrock-Kögel FOTOS Dirk Krüll

Der Stadtplaner Jürgen Spelthann (l.) und Dorv-Erfinder Heinz Frey sind heute auch als Berater tätig. Hier im ehemaligen Supermarkt in Düren-Grüngürtel werden 400 Quadratmeter Ladenfläche belebt



Hier entsteht ein Dorv-Zentrum: Norbert Schöller, Geschäftsführer des Vereins In Via, Träger des Projekts in Düren-Grüngürtel



Diskrete Sprechstunden mit Polizeioberkommissar Günter Zelleken wünschen sich die Bürger von Grüngürtel

Der Blick durchs Schaufenster fällt in einen leeren Raum. Auf einen besenreinen Betonboden und vergilbtes Weiß an den Wänden. Nichts erinnert mehr daran, dass hier Gemüsekonserven, Aufschnitt und Getränkeboxen verkauft wurden. Die typischen Supermarkt-Bilder von üppigen Käsebrettern und exotischen Obstschalen sind verschwunden. Selbst die Folien auf den Schaufensterscheiben sind abgekratzt, „Frischmarkt Thoma“ stand da noch vor ein paar Monaten. Der leere Raum, 400 Quadratmeter groß, war der einzige Lebensmittelladen im Dürener Stadtviertel Grüngürtel.

Die Straßen rund um den verlassenen Supermarkt tragen große Namen. Goebenstraße, Blücherstraße, Roonstraße... sie sind nach preußischen Generälen des 19. Jahrhunderts benannt. Die mehrstöckigen Wohnhäuser wurden zwischen den beiden Weltkriegen gebaut, alle aus Ziegelstein. Ein grüner Gürtel durchzieht die Siedlung; sie ist nicht gewachsen, sondern aus dem Boden gestampft worden, um der Wohnungsnot zu begegnen. Heute hat Düren

90 000 Einwohner, in Grüngürtel leben 4500 von ihnen. Viele der Wohnungen gehören der gemeinnützigen Baugenossenschaft. Die will unbedingt ein neues Geschäft in dem alten Supermarkt haben. Es soll mehr bieten als Obst und Gemüse: niedrigschwellige Beratungsangebote und ein Nachbarschaftscafé. Das neue alte Zen-

Was als glücklicher Einzelfall startete, ist heute ein funktionierendes Modell zur Rettung ländlicher und städtischer Nahversorgung

trum soll in Grüngürtel die „soziale Mitte ertüchtigen, den Stadtteil in Balance halten“, sagt Dagmar Runge, die Vorsitzende des zur Genossenschaft gehörenden Bauvereins. Das sichert der Baugenossenschaft nebenbei den Wert ihres Hausbestands.

Runge hat keine Erfahrung darin, einen Lebensmittelladen aufzumachen oder eine

Begegnungsstätte zu schaffen. Sie kannte aber ein solches Projekt aus dem 20 Kilometer entfernten Dorf Barmen. Dessen Bürger hatten vor ein paar Jahren die zusammengebrochene Nahversorgung ihrer 1400-Seelen-Gemeinde in Eigenregie wiederaufgebaut. „DORV-Zentrum“ nennen sie den Kaufmannsladen mit Post-, Bank-, Arzt- und Apothekenservice. Hinter dem Wortspiel Dorv steht die etwas sperrige Bezeichnung „Dienstleistung und Ortsnahe Rundumversorgung“. Was 2004 in Barmen als glücklicher Einzelfall startete, ist heute ein funktionierendes Modell zur Rettung ländlicher und städtischer Nahversorgung. Auch in Preuswald, einem Stadtteil von Aachen, und in der westfälischen Gemeinde Völlinghausen existieren heute Dorv-Zentren, im brandenburgischen Seddin und in Düren-Grüngürtel eröffnen sie bald. Und in zehn weiteren, quer übers Bundesgebiet verteilten Orten wird konkret ein Dorv-Zentrum geplant.

Wie kann das funktionieren? Warum hat man ausgerechnet in Barmen in Westfalen eine Lösung für das deutschlandweite Problem gefunden, dass auf dem platten

Land Post- und Bankfilialen schließen, dass die Bäcker und Metzger und Kaufleute aufgeben? Und dann soll das Barmener Modell auch noch auf die Stadt übertragbar sein, auf unterversorgte Stadtviertel wie Düren-Grüngürtel?

Heinz Frey, 54 Jahre alt, Barmener, Beruf Gymnasiallehrer, daneben Stadtrat in Jülich und Gründer von Dorv, hat nie daran gedacht, ein System zu entwickeln. Er wollte seinen Ort retten, wollte sich und seinen Nachbarn ermöglichen, ein Leben lang im Dorf zu bleiben. Frey wollte, dass die Alten autark bleiben und die Jungen nicht wegziehen müssen, weil man in Barmen nicht mehr viel machen konnte außer Schlafen.

Frey ist ein freundlicher Mann mit grauen Haaren und dunkelbraunen Augen, er ist lieber in Bewegung, sitzt kaum einmal. Es gibt nicht sehr viel unverplante Zeit in seinen Tagen. „Ich bin das so gewohnt“, sagt er, „ich bin auf einem Bauernhof groß geworden.“ Dank Heinz Frey können die Barmener heute in ihrem Dorv-Zentrum Autos an- und ummelden, Geld abheben, Reisen buchen, Post aufgeben, Pakete ver-

schicken, Kaffee trinken, zum Haus- oder Zahnarzt gehen und sich Medikamente bestellen. Und natürlich Brot, Fleisch, Gemüse und alles andere einkaufen, was sie zum täglichen Leben brauchen. Der Metzger aus dem Nachbarort füllt die propere Fleischtheke, ein Bäcker und ein Bauer aus der Region liefern Brot und Gemüse. Den Rest von Tütensuppe bis Mehl bringt bedarfsgerecht ein Kleinmengen-Lieferant. Bald soll es im Dorv-Café auch noch ein kleines kulturelles Angebot geben. Und all das mitten im Ort, in einem schlichten Backsteinbau aus den 1960er-Jahren. Manche ältere Dame kommt zweimal am Tag vorbei, ein kleiner Plausch springt immer heraus. Das Dorv in Barmen ist das, was Frau Runge vom Dürener Bauverein eine soziale Mitte nennt.

Als der Laden in Barmen lief, kamen die Ehrungen. Der Robert-Jungk-Preis zum Beispiel und eine Auszeichnung der Initiative „Deutschland, Land der Ideen“. Das Bundesland Nordrhein-Westfalen ernannte Dorv zum Landespilotprojekt, dann rückten das Fernsehen und die Presse an. Andere Orte wurden aufmerksam und

INFO MODELL IN SECHS SCHRITTEN

1. **Basisanalyse durch die Dorv-Experten.** Mittels einer Checkliste wird der Ort durchleuchtet: Einwohnerzahl? Wie ist die Infrastruktur? Gibt es noch einen Bäcker oder eine Bank? Was fehlt? Und, das Wichtigste: Ist das nötige bürgerschaftliche Engagement vorhanden? Danach folgt die öffentliche Vorstellung der Ergebnisse.

2. **Gründung einer Lenkungsgruppe.** Start einer Bedarfsanalyse. Mitglieder der Lenkungsgruppe gehen mit einem Fragebogen von Tür zu Tür. Sie sind die Multiplikatoren der Idee. Die Auswertung der Bögen zeigt dann ganz klar, was die Menschen von ihrem Dorv-Zentrum wünschen und erwarten. Danach: öffentliche Vorstellung der Ergebnisse.

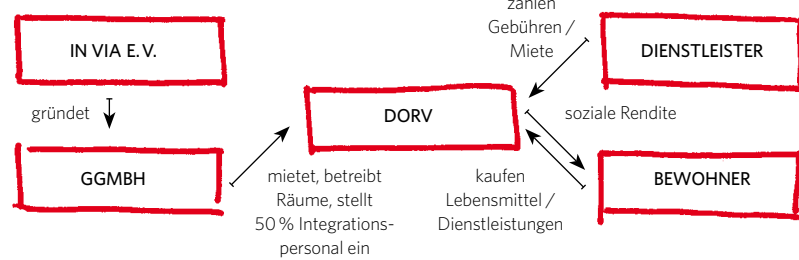
3. **Der nächste Schritt ist die sogenannte Machbarkeitsanalyse.** Sie klärt, welche Händler den Laden beliefern, welche Partner vor Ort oder in der Umgebung eingebunden werden können. Regionale Strukturen sollen gefördert und nicht zerstört werden: Welcher Bäcker, welcher Metzger aus dem Nachbarort kann liefern? Welche Immobilie ist geeignet? Welcher Arzt, welche Apotheke wird eingebunden? Anschließend: öffentliche Vorstellung der Ergebnisse.

4. **Auf Basis aller Vorarbeiten wird der Laden geplant.** Wo kommt die Ausstattung her, wer übernimmt die Filialleitung, wo kommt das Café hin und wo die sogenannte Mitteltheke? Danach wieder: öffentliche Vorstellung der Ergebnisse.

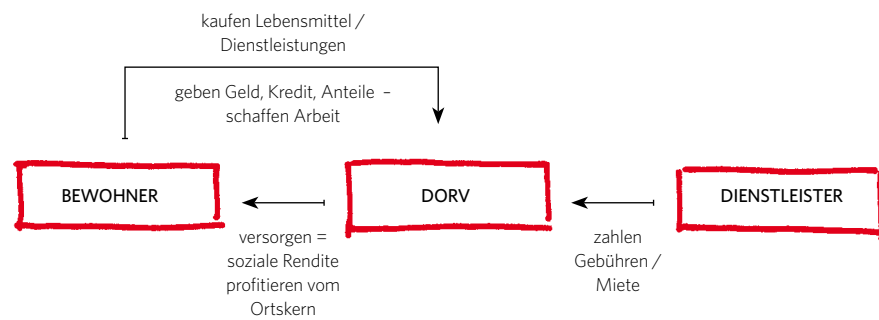
5. **Der Laden eröffnet, die Anlaufphase beginnt. Alles muss sich einspielen.** Wichtig ist, dass die Mitarbeiter und die Bürger im Dialog bleiben.

6. **Qualitätssicherung.** DORV erarbeitet gerade Standards, um die Entwicklung eines Dorv-Ladens zu beschreiben und zu beurteilen. Diesen Bereich möchten die DORV-Experten als Beraterleistung übernehmen, auch Personal-Schulungen anbieten. DORV entwickelt sich gerade zu einer Marke – und wo sie draufsteht, soll Qualität drinstecken.

MODELL DÜREN-GRÜNGÜRTEL



MODELL BARMEN



ben. Der wichtigste Paragraph: Es funktioniert nur, wenn das Projekt von den Dorf- und Stadtteilbewohnern getragen wird. „Bürgerbewusstsein anschieben“ nennen Frey und Spelthann diesen ersten Schritt. In Barmen war das einfacher als in einer Siedlung wie Dürren-Grüngürtel. Auf dem Dorf kennt man einander, das Vereinsleben ist meist aktiver. Die Mitglieder der Barmener Lenkungsgruppe gingen mit einem Fragebogen von Haus zu Haus. Sie waren die Überzeuger, die Multiplikatoren. Auch in Grüngürtel gab es diese Befragung nach Wünschen und Bedürfnissen. Es dauerte nur länger als in Barmen.

Ein Dorv-Zentrum hat nur eine Überlebenschance, wenn es die Wünsche der Bewohner möglichst genau erfüllt. In Dürren gibt es nebenan einen Kiosk, Zeitschriften muss der neue Laden also nicht anbieten. Dafür ist aber ein Annahmeservice für die Reinigung gewünscht. Auf den Fragebögen der Grüngürtel-Anwohner stand am häufigsten: Wir brauchen auch einen Diskretionsraum, in dem die Polizei Sprechstunden abhält. So mancher, sagt Frau Runge vom Bauverein, wolle „die von ihm getätigten Beobachtungen in einem neutralen Rahmen loswerden“. In Barmen ist die Polizeisprechstunde kein Thema. Aber dafür wird gerne die Vermittlung eines Pflegedienstes in Anspruch genommen. Während es der Gemeinde wichtig war, dass Dorv wieder einen Arzt ins Dorf holte, sind in Dürren eher die sozialen Hilfs- und Beratungsangebote nötig.

Der größte Unterschied zwischen Dorv in Barmen und Dorv in Dürren sind jedoch ihre unterschiedlichen Betriebsmodelle. Barmen hat sich für das bürgerschaftliche Modell entschieden. 100 000 Euro brauchte man als Startkapital. Viele der Bewohner haben Dorv-Anteile zu je 250 Euro gekauft. Heinz Frey und seine Mitstreiter überzeugten zusätzlich sieben Barmener Bürger, dem Dorv-Zentrum verzinsten Kredite zu geben. Sehr vieles wurde selbst gebaut und gemacht. So ist es immer noch: Das Café befindet sich gerade in einer Umbauphase, und Heinz Frey hofft auf einen freien Samstag, an dem er gemeinsam mit anderen den Boden austauschen kann. Er ist immer noch ehrenamtlicher Geschäftsführer. Aber das Dorv trägt zwei Festange-

stellte und sechs 400-Euro-Kräfte. Geld bringt die Provision von der Apotheke, die den Medikamentenservice übernimmt. Die Sparkasse zahlt Miete für das Aufstellen ihres EC-Automaten. Dorv schreibt eine schwarze Null, und mehr muss auch nicht sein. Wenn es einen Gewinn gibt, wird er reinvestiert.

In Dürren sieht das Modell anders aus. Anteilsscheine wären in der Stadt vermutlich unverkäuflich. Im Grüngürtel übernimmt man die integrative Dorv-Variante. Das heißt, dass der Verein In Via, Mitglied im Caritas-Fachverband, Träger des Zentrums wird. In Via kennt sich aus mit Arbeitsprojekten für benachteiligte Menschen. So will man Langzeitarbeitslosen und psychisch Kranken im Café oder hinter der Ladentheke Arbeit geben. Die GmbH-Gründung laufe gerade, sagt In Via-Geschäftsführer Norbert Schoeller. Drittmittel sind bereits bewilligt, sie kommen von der Aktion Mensch. Jürgen Spelthann und Heinz Frey haben ausgerechnet, dass bei einer Ortsgröße wie in Barmen, also rund 1400 Einwohnern, jeder Bürger 10

bis 12 Prozent seiner Lebensmittel im Dorv einkaufen muss, damit es überlebt. Die restlichen 88 Prozent könnten die Leute immer noch im Discounter kaufen. In einem Stadtteil mit 4500 Bewohnern ist ein bisschen mehr Luft in der Rechnung.

In dem gerade wegen des Umbaus etwas unwirtlichen Café im Barmener Dorv sagt Frey einen Satz, der seine Mission als Berater perfekt beschreibt: „Wir begleiten Bürger vor Ort auf ihrem Weg, sich ein eigenes Dorv-Zentrum zu schaffen, das genau die Dinge anbietet, die sie wollen und brauchen“. Mit Sozialromantik hat das Dorv-Modell aber nichts zu tun. Der Gründungs-Weg ist steinig und nur in einer geschlossenen Aktion der Bürger zu schaffen. „Unsere Beratung muss auch deshalb etwas kosten“, sagt Jürgen Spelthann, „das feuert das Engagement an“. Spelthanns und Freys Bedingung ist, dass jeder Beratungsschritt eingehalten wird. Und dass die Bewohner jedes Mal in einer Versammlung informiert werden. Wenn die breite Unterstützung fehlt, wird das Projekt rigoros abgebrochen.

20 Basisanalysen haben die Dorv-Berater schon durchgeführt, alle Aufträge kamen von außen. Das ändert sich gerade. So hat sich Jürgen Spelthann um eine Förderung durch den Generali Zukunftsfonds gekümmert. Der gemeinnützige Fonds hat sich auf die Förderung bürgerschaftlichen Engagements spezialisiert und finanziert vier ostdeutschen Gemeinden eine Dorv-Machbarkeitsanalyse. In einem EU-Förderprojekt für die Eiffel hat sich Dorv gegen vier andere Anbieter durchgesetzt und unterstützt nun vier Dörfer. Parallel erarbeiten Frey und Spelthann Kriterien zur Qualitätskontrolle. Bislang sind sie hauptsächlich bis zur Eröffnung eines Zentrums mit im Boot. Aber nach der Anlaufphase „wären wir gerne wieder intensiver dabei“. Mit Mitarbeiterschulungen und Feedback zu Angebot und laufendem Betrieb. Wo Dorv draufsteht, soll Qualität drin sein. „Wir sind gerade mitten im Prozess der Markenbildung“, sagt Jürgen Spelthann. „Und wir müssen aufpassen, dass wir nicht rechts überholt werden. Denn plötzlich redet jeder vom Fünf-Säulen-Modell.“ /



Dagmar Runge, Vorsitzende des Bauvereins in Grüngürtel, hat die Dorv-Idee mit angeschoben, sie möchte „die soziale Mitte ertüchtigen“



Handel, Service, Kommunikation: In Barmen in Westfalen steht die Ur-Theke des Dorv-Systems

wandten sich an Heinz Frey: Ob so etwas auch bei ihnen machbar sei? Als ehrenamtlicher Dorv-Geschäftsführer hat er dann versucht, das Projekt Barmen nachträglich zu strukturieren. Was klappte dort und was lässt sich daraus als Prinzip ableiten? Welche Kriterien müssen Dorf und Bürger erfüllen? Frey stellte halbtags einen Projektleiter ein, den jungen Aachener Stadtplaner Jürgen Spelthann. Seitdem erstellen sie gemeinsam Bedarfsanalysen für interessierte Gemeinden. Die Dorv-Machbarkeitsstudie ist mittlerweile eine Beratungsleistung, die Geld kostet – je nach Aufwand bis zu 5000 Euro. Mittlerweile sitzt Frey in einem Expertenrat des Bundesbauministeriums.

Kommunikation, Dienstleistung, sozialmedizinische Versorgung, Lebensmittel und ein Kulturangebot: Das sind die fünf Säulen, auf denen Dorv aufbaut. „Jede von ihnen muss vertreten sein“, sagt Projektleiter Spelthann. Gemeinsam mit einer Soziologie-Professorin, die zum Thema Nahversorgung forscht, haben Frey und Spelthann eine Art Grundgesetz geschrie-