



Fotos: Adina Sareika



Im Olympiadorf ist der Weg zum Einkaufen gepflastert mit Sozialkontakten – in den Worten der Sozialforscher: Das Dorf hat ein großes Potential an „Sozialkapital“ dank seiner Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Bildung, Kultur und Erholung

Erlaubbare Umgebung erhöht die Lebensqualität

Tratsch auf der Straße: Gehen ist wertvoll, zeigen Forscher

Menschen, die ihre wesentlichen Erledigungen des Alltags zu Fuß erledigen können, sind reich an Sozialkapital. Sie nehmen stärker am gesellschaftlichen Leben teil und vertrauen ihrer Umwelt stärker. Das berichten Forscher der University of New Hampshire (<http://www.unh.edu>) im Springer-Journal „Applied Research in Quality Life“. „Bisher weiß man um die Vorteile einer zu Fuß erreichbaren Umgebung für die Umwelt und Gesundheit. Wir konnten zeigen, dass sie sich auch in sozialer Hinsicht lohnt“, berichtet Studienleiterin Shannon Rogers.

Mehr Kontakt mit anderen

Zwei Konzepte bringen die Forscher ins Spiel. Das erste, die „erlaubbare Umgebung“, sagt aus, dass man Einrichtungen wie Post, Parks, Spielplätze, Cafés, Restaurants, Friseur oder Treffpunkte eines Vereins in unmittelbarer Nachbarschaft hat und zu ihrem Erreichen nicht ins Auto steigen muss.

Das „Sozialkapital“ ist hingegen ein Maß für die Art

der sozialen Infrastruktur des einzelnen und einer Gruppe. Es schützt vor sozialer Isolation und Unsicherheitsgefühl und erleichtert auch berufliche Verbindungen.

Die Forscher untersuchten jeweils zehn Ortsteile von drei Städten in einem US-Bundesstaat. Sie befragten 700 Bewohner, was sie alles zu Fuß erreichen können, wie sehr sie ihrer Umgebung vertrauen, nach ihrer Teilnahme an Gemeinschaftsaktivitäten sowie nach der Häufigkeit des Treffens mit Freunden. In diesen Aspekten, die das Sozialkapital mitbestimmen, schnitten Bewohner einer erlaubbaren Umgebung deutlich besser ab als die anderen. Zudem engagierten sie sich aktiver in der Gemeinde, in Vereinen



oder in den Freundschaften. Sie waren in der Regel sogar gesünder und zufriedener im Leben.

Sozialkapital macht glücklich

„Die Möglichkeit, vieles zu Fuß zu erreichen, kann das Sozialkapital stärken. Sie erleichtert den Menschen, sich auszutauschen, Informationen zu teilen und mit anderen in Kontakt zu treten, die sie sonst vielleicht nicht treffen würden“, so Rogers. Sozialkapital habe sich in der Studie als wesentlicher Schlüssel zur Lebensqualität herausgestellt. Dies sei ein Grund mehr, warum erlaubbare Lebensräume ein wichtiges Kriterium für nachhaltig gestaltete Städte seien.

Link zur Originalveröffentlichung unter <http://www.springerlink.com/content/xtq06270p27r1v0h/>

(Der Artikel zitiert eine Pressemeldung von Johannes Pernsteiner vom 09.12.2010)



Helene-Mayer-Ring 7a • 80809 München

Dynamik im Einzelhandel – Gefahr für den Wert von Wohnimmobilien?

Verändertes Nachfrageverhalten der Kunden und höhere Anforderungen der Betreiber führen zu einem hohen Leerstandsrisiko für Ladenflächen in Wohnanlagen

Wenn das Problem frühzeitig erkannt wird, lässt sich noch gegensteuern, bevor auch im Bereich der Wohneinheiten Leerstand droht – hierzu erschien im Juli d.J. in „Wohnwirtschaft heute“ ein ausführlicher Artikel. (Ausgabe 34, S. 18-20). Aufgrund der Aktualität des Themas für das Olympiadorf geben wir Ihnen die wesentlichen Gedanken hier wieder.

Der Einzelhandel, insbesondere der Einzelhandel mit Lebensmitteln und Drogerieartikeln, ist eine der dynamischsten Branchen überhaupt. Er arbeitet ständig an der Verbesserung und Diversifizierung seiner Konzepte und ist dabei auch bereit, Standorte gemäß seinen Anforderungen zu verlagern.

Hatten Supermärkte und Discounter früher eine Verkaufsfläche von 400 - 800 m², so sind heute bei Neueröffnungen 800 - 1.200 m² (Discounter) bzw. 1.400 - 3.000 m² (Supermarkt) gefragt. Bei den Drogeriemärkten geht die Entwicklung von 200 m² (durchschnittliche Verkaufsfläche eines Schlecker-Marktes) hin zu 600 - 1.000 m² (Neueröffnungen von dm oder Rossmann). Mobile Kunden fordern und bevorzugen die neuen Formate und nehmen dafür auch weitere Anfahrtswege in Kauf.

Wohnimmobilien dagegen sind auf eine lange Nutzungsdauer bei gegebenen Grundrissen angelegt. Obwohl Wohnlagen sich aufgrund von Veränderungen in der Sozialstruktur innerhalb relativ kurzer Zeiträume stark verändern können

und die Haushaltsgrößen sinken, verändern sich aus Sicht des Gesamtbestandes die Anforderungen an die Wohnfläche der einzelnen Wohneinheit nur langsam.

Durch den Trend zu größeren Flächen bei Lebensmittel- und Drogeriemärkten besteht die Gefahr, dass wohnungsnaher Versorgungsangebote (Bestandsmärkte) zu Gunsten neuer Ansiedlungen geschlossen werden (Verlagerung oder Verdrängung).

Bei Wohnanlagen mit Einzelhandelsnutzung im Erdgeschoß ergibt sich daraus, dass der Einzelhandelsanteil der Immobilie wesentlich früher seine Marktfähigkeit verliert als der wohngenutzte Bereich. Damit unterliegen die Gewerbeeinheiten in Wohnimmobilien einem hohen Leerstandsrisiko.

Die grundlegenden Ansprüche, die Menschen an die sie umgebende Umwelt (also insbesondere auch an ihr Wohnumfeld) stellen, wer-

den als „Daseinsgrundfunktionen“ bezeichnet. Im Wesentlichen sind dies die Funktionen Wohnen – Sich Versorgen – Arbeit – Erholung – Bildung, verbunden durch Kommunikation und Verkehr. Diese Ansprüche können je nach Altersgruppe und Sozialstatus variieren. Sie sind jedoch in jedem Falle ein wichtiges Kriterium bei der Wahl des Wohnortes.

Für die Angebotsplanung in Wohnquartieren sind die Daseinsgrundfunktionen von großer Bedeutung. Da der Versorgungseinkauf (im Gegensatz zum Einkaufsbummel) zu den Grundbedürfnissen der Menschen gehört, wirkt sich ein Fehlen von Versorgungseinrichtungen oder eine Verschlechterung der Versorgungssituation durch den Wegfall von Ladeneinheiten negativ auf die Wohnqualität aus.

Eine Verschlechterung des Branchenmixes, etwa durch den Ersatz eines Lebensmittelmarktes durch einen Textildiscounter wirkt analog. Gleichzeitig verschlechtert sich durch Leerstand oder Versorgungsdefizite das Image des Viertels und das subjektive Sicherheitsgefühl, was sich wiederum negativ auf die Wohnzufriedenheit auswirkt. Deutlicher noch als Leerstände im Umfeld bedrohen Leerstände in der Wohnanlage bzw. im eigenen Wohngebäude das Wohlbefinden und die Wohnzufriedenheit der Bewohner.

Eine sinkende Wohnzufriedenheit, sichtbare Leerstände und ein damit einhergehendes Negativ-Image führen zur Verringerung der Nachvermietbarkeit bzw. zum Wertverlust der Gesamtimmobilie. Betroffen sind davon nicht nur die wenigen Gewerbeeinheiten, sondern insbesondere auch die Wohneinheiten. Ziel der Wohnungseigentümer muss es sein, den Wert der Wohneinheiten mit allen vertretbaren Mitteln zu halten und zu steigern. Dazu gehört es eben auch,

Dr. med. Manuela Oswald
Fachärztin für Allgemeinmedizin & Anästhesie

Reisemedizin, Gelbfieberimpfstelle,
Ernährungsmedizin (u.a. metabolic balance)



Helene-Mayer-Ring 14 / 1.OG
Tel.: 089 / 357 47 200
www.praxis-dr-oswald.de

**unsere Sprechzeiten: Mo-Fr 8-12 und zusätzlich
Di 16-19, Mi 14-16, Fr 14-16**

die Entwicklung integrierter Gewerbeeinheiten im Blick zu haben. Liegt das Hauptaugenmerk auf den Wohneinheiten, droht die Gefahr, dass die Gewerbeeinheiten sukzessive und fast unbemerkt zunächst an Qualität verlieren und später brach fallen (trading-down-Prozess).

Strategien im Bestand

Zur Verhinderung einer solchen Abwärtsspirale ist ein kontinuierliches Monitoring der Handelstrends im Allgemeinen und der Veränderungen im eigenen Wohnungsbestand sinnvoll. Selbst für kleine Gemeinden ab 5.000 Einwohnern ist es heute oft selbstverständlich, eine regelmäßige Bestandsaufnahme ihres Einzelhandels durchzuführen bzw. durchführen zu lassen, um Veränderungen zu erkennen und positiv auf die Entwicklung Einfluss zu nehmen.

Als entscheidend für die spätere Flexibilität hat sich die Zugriffsmöglichkeit auf die einzelnen Ladeneinheiten herausgestellt. Sobald die Ladeneinheiten einzeln an Ladeneigentümer veräußert werden, lässt sich eine Flächenzusammenlegung nur mehr schwer realisieren. Zudem entstehen beim Einzelverkauf an Dritte schnell Defizite im Branchen- und Betriebstypenmix. Jeder Eigentümer ist bestrebt, seinen Ertrag aus der Vermietung der Ladeneinheit zu optimieren. Hierdurch kommt es tendenziell zur Mehrfachansiedlung von Anbietern aus zahlungskräftigen Branchen. Da ein Bäckerei-Café pro Quadratmeter mehr Miete bezahlen kann als eine Reinigung, besteht die Gefahr im Wohnquartier mehrere Bäcker vorzufinden. Anbieter aus dem Dienstleistungsbereich dagegen fehlen regelmäßig.

Lernen vom Erfolgsmodell Einkaufszentrum

Einkaufszentren zählen zu den erfolgreichsten Handelsimmobilien überhaupt. Ab einer bestimmten Größenordnung ist in jedem Center ein Centermanager zuständig, um in ständiger Kommunikation mit den

Kunden und den Mietern dafür zu sorgen, dass der Gesamtstandort funktioniert. Erfolgsfaktoren von Shopping-Centern sind ein optimaler Branchenmix, einheitliche Öffnungszeiten, ein hohes Sicherheitsgefühl der Kunden und Sauberkeit. So ent-

steht aus einer Ladenzeile ein offenes Einkaufszentrum, welches für die Herausforderungen der Zukunft besser gewappnet ist als eine Ansammlung von Läden unterschiedlicher Eigentümer.

Markus Wotruba (EIG)



Schon jetzt an Weihnachten denken.

Leonardo Royal Hotel Munich: Mit allen Sinnen genießen.

Im neuen **Leonardo Royal Hotel Munich** ist jeder Besuch in der Weihnachtszeit ein ganz besonderes Erlebnis. Von **After-Christmas-Shopping-Lounge** und **Tea Time** bis **Silvester Dinner** und **Brunch am Neujahrstag** mit der ganzen Familie – im festlich dekorierten Restaurant »Vitruv«, der Lounge »Leo90« oder im hoteleigenen Winterwäldchen werden Sie mit **weihnachtlichen Köstlichkeiten** verwöhnt. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Für mehr Informationen oder Reservierungen:
info.royalmunich@leonardo-hotels.com

Leonardo Royal Hotels. Die Hotels. In einer neuen Dimension.

www.leonardo-hotels.com

Genossenschaft? Bin ich dann Sozialist?!

Hintergründe für die Wahl der Rechtsform unserer Bürgergesellschaft Olywelt

„Wir erwerben Ladeneinheiten in der Ladenstraße, dann können wir bestimmen, was für ein Geschäft dort eröffnet. Außerdem können wir über den Mietvertrag vorgeben, wie der Mieter seine Schaufensterfassade behandeln soll.“ Einfacher Gedanke – aber woher das Geld nehmen? Niemand in der Ladenstraßengruppe hat ausreichend Geld auf der Seite, um auch nur einen Laden zu kaufen.

Wenn nicht einer das Geld beisammen hat, vielleicht aber viele?! Am besten diejenigen, die am Erhalt des Werts ihrer Immobilie interessiert sind – sie müssten auch unmittelbar am Erhalt der Ladenstraße Interesse haben. Einfache Rechnung: Investiert jede der 3.300 Wohneinheiten im Dorf 1.000,- Euro, sammeln sich 3,3 Mio Euro – je nach Ladenverkaufspreis reicht das für den Erwerb zwischen 10 und 30 Läden.

Wir machten uns also auf die Suche nach einer Rechtsform, die es einerseits erlaubt, viele Menschen zusammen zu schließen, andererseits den bürokratischen Aufwand und Kosten dafür gering hält (man denke an die Notariatsbesuche und -kosten zum Erwerb von Eigentum!).

Zunächst bemühten wir uns um Anbindung an existierende Gesellschaften im Dorf, wie die Einwohner-Interessen-Gemeinschaft (EIG, ein Verein) oder die Olympiadorf Betriebsgesellschaft mbH (ODBG, eine GmbH). Schnell zeigte sich: Ein Rückgriff auf die EIG war nicht möglich, weil in der vorhandenen Vereinsstruktur der EIG eine breite Einlagenverwaltung nicht vorgesehen ist und die Zielsetzung keine wirtschaftliche ist. Eine Einbindung in die Olympiadorf Betriebsgesellschaft mbH wurde von dieser wegen der eng gefassten Vertragsbestimmung abgelehnt.

Also hieß es „selber machen!“, was die Sache nicht vereinfachte: Nun gab es einen ganzen Strauß von möglichen Rechtsformen! Unter www.buergergesellschaft.de fanden wir schließlich schnell Auskunft, welche Form für unsere Zwecke die geeignete sein könnte. In gut aufbereiteten Übersichten werden die gängigen Gesellschaftstypen Verein (e.V.), Aktiengesellschaft (AG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) und Genossenschaft (eG) und weitere gegenübergestellt.

Vorteile der Rechtsform „Genossenschaft“

Unsere Auswahlkriterien beim Vergleich der verschiedenen Rechtsformen waren:

1) Leichter Beitritt neuer Mitglieder:

Geringer Kosten- und Zeitaufwand für Ein- oder Austragung von Gesellschaftern. Dieser Punkt spricht z.B. gegen Gesellschaftsformen wie die GmbH: Das Hinzukommen neuer Gesellschafter ist mit dem Gang zum Notar verbunden.

2) Geringer Startaufwand, geringes Risiko:

Nachdem die Mehrheit der Gründungsmitglieder am Beginn der beruflichen Laufbahn steht, war für uns klar: Die Gesellschaft soll mit einem Minimum an Startkapital ins Rennen gehen können und gleichzeitig unser persönliches Haftungsrisiko gering sein. Die Gründung einer GmbH setzt ein Startkapital von 25.000,- Euro voraus. In einer GbR haftet das einzelne Mitglied mit seinem gesamten Privatvermögen.

3) Geringe laufende finanzielle Belastungen für den Betrieb und für Wirtschaftsprüfungen:

Ein Punkt, der gegen Aktiengesellschaften spricht – die Wirtschafts- und Steuerprüfung dieser Gesellschaften ist sehr umfangreich.

4) „Testphase“, bevor Kosten anfallen:

Dieser letzte Punkt war zusammen mit den vorhergehenden ausschlag-



Fotos: Adina Sarelka

Nach der Renovierung von Tengelmann ist die Ladenfassade freundlicher



Die Einkaufspassage ist nach dem Anstrich von Säulen und Querbalken heller geworden



gebend für unsere Entscheidung für die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft: In der Zeit nach der Gründung bis zur Eintragung einer Genossenschaft können Mitglieder geworben und der Kapitalstamm vergrößert werden – unsere „Testphase“, ob unsere Idee von der Mehrheit der Olympiadörfler angenommen wird. Erst mit der Eintragung fallen Gebühren für die Gesellschaft an. Mitglieder (Anteilseigner) können unbürokratisch durch Eintrag ins Mitgliedsregister aufgenommen werden. Ein Startkapital muss nicht vorhanden sein, es wird durch die Einlagen der Mitglieder gebildet. Jedes Mitglied haftet dabei in der „eG“ bis zur Höhe seiner Einlage (beschränkte Haftung). Die Gesellschaftssatzung unterliegt engen Rahmenbedingungen und die Gesellschaft wird eingehend jährlich geprüft, die Prüfung ist jedoch weniger kostenintensiv als die einer AG.

Genossenschaften in Deutschland

Kaum hatten wir uns mit der Genossenschaftsidee bekannt gemacht, stellten sich viele Unternehmen als Genossenschaften vor – die WoGeno eG, eine Wohnungsbaugenossenschaft, die in München seit 18 Jahren erfolgreich wirtschaftet; Ärz-

te-Genossenschaften, Banken (Raiffeisen, Sparda) - die Genossenschaft ist eine häufig verwendete Rechtsform deutscher Unternehmen!

Eine Genossenschaft verfolgt neben dem wirtschaftlichen auch immer einen sozialen oder kulturellen Zweck. Nicht das schnelle Geld oder die Gewinnmaximierung stehen im Vordergrund, sondern die soziale Verpflichtung. Erst danach folgt die (i.d.R. moderate) Entlohnung des Geldgebers. Die Geldgeber bringen sich stimmlich mit ihrer Person ein, nicht mit der Anzahl erworbener Anteile – ein Mensch, eine Stimme. Die Entlohnung durch Zins erfolgt hingegen anteilsorientiert. Dass dies in unserer Wirtschaft funktioniert, stabil und verlässlich, zeigt sich an den Verbrauchertipps in der jüngeren Zeit: Verbraucherschützer raten zur Einlage in Immobiliengenossenschaften (www.dlf.de) – Eigentumserwerb mit minimalem Aufwand, Sicherung einer Rendite, die zu jetziger Zeit mehr als attraktiv ist.

Für uns heißt soziale Verpflichtung im Olympiadorf hinsichtlich der Nahversorgung: erfolgreiches Wirtschaften zum Ausgleich der Interessen der Anwohner, Ladenbetreiber, Wohnungs- und Ladeneigentümer. Das bedeutet den Ausgleich der Interessen

- der Anwohner - an einer attraktiven Nahversorgung;
- der Ladenbetreiber - sich ihre Lebensgrundlage zu erwirtschaften;
- der Ladeneigentümer - einen Mietzins zu erhalten;
- der Wohnungseigentümer - Immobilienwerte langfristig zu sichern.

Die funktionierende Nahversorgung sichert die Wohnqualität des einzelnen Bewohners, den Wohnungswert des einzelnen Eigentümers. Daher liegt nahe, den einzelnen vom Erhalt dieses öffentlichen Dorfbereichs zu überzeugen. Die Gesellschaftsform der Genossenschaft erlaubt eine Beteiligung nach finanzieller Möglichkeit.

Diese Voraussetzungen und Gegebenheiten bewogen uns zur Wahl der Gesellschaftsform „eingetragene Genossenschaft“ (eG). Die Gesellschaft steht den Olympiadörflern, Ladenmiethern und Dienstleistern im gesamten Olympiadorf, den Eigentümern der Geschäftseinheiten sowie Förderern des Olympiadorfs offen. Wir sind im Trend - 2012 wurde von den Vereinten Nationen als „Jahr der Genossenschaften“ ausgerufen. Informationen unter <https://www.genossenschaftsverband.de/>

Manuela Feese-Zolotnitski (EIG)



Das Angebot des „Olympia Fruchthaus“ präsentiert sich appetitlich in bunten Farben



„Kapadokya“ zeigt sich mit kräftigen roten Farben - kommen Sie zum Imbiss vorbei?



Die nächste Generation rückt nach

Die Qualität eines Wohnquartiers steht und fällt mit seinem Geschäftsviertel. Es ist das wirtschaftliche Rückgrat jedes Stadtteils. Das wird im Olympiadorf von einem mittelschweren Bandscheibenvorfall beeinträchtigt. Die neu gegründete Olywelt will ihn heilen. Wie sieht die Therapie für die Ladenstraße aus, womit können die Bewohner sie unterstützen, was droht bei einem Scheitern? Erosion und Niedergang? Aufsichtsrat und Vorstand standen dem Dorfboten Rede und Antwort.

Was ist das Ziel von Olywelt?

Eichmann: Die Ladenstraße im Olympiadorf organisatorisch zu fördern und ihr Erscheinungsbild zu optimieren, zum Vorteil der Nutzer und Anwohner wie der Ladenbetreiber. Einer der Wege zum Ziel ist, dass die Genossenschaft Läden kaufen möchte, um sie dann im Sinne der Nutzer zu vermieten. Insbesondere wird eine optimale und bedarfsgetreue Mischung an Branchen und Ladentypen angestrebt.

Sareika: Der ohnehin hohe Wohnwert unseres kinder- und familienfreundlichen Wohnumfelds wird durch das Engagement der Olywelt noch weiter gesteigert werden. Mir liegt besonders am Herzen, dass die Olywelt als starke Gemeinschaft verstanden und wahrgenommen wird, welche sich nicht nur pro-aktiv für ein besseres Leben im Olympiadorf einsetzt, sondern auch für die nachhaltige Entwicklung.

Hat die Olywelt ein Vorbild?

Eichmann: Im Stadtbereich wird über Stadtteilentwicklungskonzepte und Quartiersmanagement versucht, lokale Zentren in ihrer Funktion, die Einheit von Wohnen und Einkauf, zu erhalten. Typische Beispiele sind auch die Wohnungsgenossenschaften, die vor allem sozial verträglich Wohnraum vermieten, etwa die Borstei.

Feese: Noch etwas zum Hintergrund. Draußen auf dem Lande gehen die beliebten „Tante-Emma-Läden“ ein

wegen der Konkurrenz von Aldi und anderen Großsortimentern, die sich auf der grünen Wiese ausbreiten. Die Einwohnerschaft muss dann immer fahren, am Ort gibt es nichts mehr. Diese Entwicklung greift immer mehr auf die Städte über und schlägt auch bei uns durch.

Wann will Olywelt den ersten Laden besitzen?

Feese: Unser Ziel ist, bis zum Juli nächsten Jahres 500.000 Euro für den Erwerb des ersten Ladens gesammelt zu haben. Optimal wäre, wenn wir alle Läden hätten, dann könnten wir insbesondere die Mieteinnahmen ausgleichen – mal höhere Mieten für zahlungskräftige Mieter, geringere für Läden, die das Gesamtangebot ergänzen.

Wird Olywelt einen Traum erfüllen helfen: ein Nachbarschaftszentrum?

Wotruba: Ein Nachbarschaftszentrum wäre gut. Wichtig ist aber auch der Erhalt leistungsfähiger Magnetbetriebe. Ohne Nachbarschaftszentrum lässt es sich ganz gut leben, aber ohne Läden werden die täglichen Besorgungen zur Qual.

Feese: Der Traum könnte realisierbar sein – WENN wir genügend Läden erwerben können. Ein Nachbarschaftszentrum ist tendenziell eine Einrichtung, die finanziell nichts abwirft, so dass wir die Nebenkosten aus den Mietern anderer Läden finanzieren müssten.

Warum sind Sie bei Olywelt?

Wotruba: Weil ich, wenn es scheiterte, umziehen müsste. Ohne Nahversorgung keine Lebensqualität.

Eichmann: Es ist wichtig, dass sich die Einwohner für ihre Belange und ihre Zukunft engagieren. Während sich die erste Olydorf-Generation vor allem mit den Bauträgergesellschaften, mit Umweltbelangen (Bärlocher, BMW), und mit rechtlichen Fragen auseinanderzusetzen hatte, stehen heute andere, wirtschaftliche Fragen

im Vordergrund.

Sareika: Ich möchte meine Erfahrungen im Marketing- und Medienberatungsumfeld in die Genossenschaft mit einfließen lassen, damit die Olywelt einen mindestens ebenso sympathischen Charakter widerspiegelt wie das Olympiadorf selbst.

Erbguth: Ich bin in den vergangenen zehn Jahren nur Wochenendbewohner des Dorfes gewesen. Das Engagement bei dieser Gesellschaft bietet mir eine sinnvolle Möglichkeit, mich wieder in das soziale Gefüge des Dorfes zu integrieren. Außerdem muß für die Ladenstrasse wirklich dringend etwas getan werden!

Schunck: Ich habe als einer der ersten die Genossenschaft angeregt, weil mich das Absinken des Niveaus durch den Egoismus der Besitzer bekümmert und geärgert hat.

Feese: Ich habe den Prozess der EIG Ladenstraßengruppe seit über vier Jahren begleitet. Jetzt ist für mich „Finale“ – will die Dorfeinwohnerschaft das unterstützen, woran wir so lange gearbeitet haben?

Warum sollten die Olydörfler in der Olywelt sein?

Schunck: Weil Sie damit nicht nur ihre Einkaufssituation verbessern, sondern weil sich das Dorf über das gemeinsame Eigentum zu einer großen Gemeinschaft entwickeln könnte. Darüber hinaus wächst mit der Verbesserung der Ladenstraße als Dorfeingang auch der Wert aller Dorfimmobilien.

Feese: In der Tat, der Immobilienwert der Wohnungen im Dorf hängt von einer gepflegten Ladenstraße ab. Das ist ähnlich wie bei der Sanierung der Fußgängerwege im Dorf – Ruine an einer Stelle, heißt Wertminderung auch an der anderen. Das Dorf ist ein Organismus, dessen Einzelteile funktionsfähig sein müssen, um zu leben.

Was kostet die Mitgliedschaft bei Olywelt?

Feese: 50 Euro beträgt das Eintrittsgeld, 200 Euro der Pflichtanteil. Darüber

hinaus gibt es keine Verpflichtungen.

Was passiert, wenn Olywelt nicht genug Interesse finden sollte?

Feese: Bei einem Scheitern werden wir die Pflichtanteile zurückzahlen und die Gesellschaft und das, was von ihr existiert, auflösen. Dieses einfache Verfahren war für uns mit ein Grund, die Rechtsform der Genossenschaft zu wählen.

Wotruba: Die Perspektive bei einem Misserfolg: Der Niedergang geht weiter, die Läden stehen in absehbarer Zeit leer, die Ärzte sind weg, Wert und Mieten der Wohnungen sinken. Wer kann, verlässt das Dorf.

Interview: Wolfgang C. Goede (EIG)

Gesprächsteilnehmer:



Dr. Florian Eichmann (Aufsichtsrat), geb. 1965, im Dorf mit Unterbrechungen seit 1973, Biologe im Bereich medizinische Forschung. Motto:

„Habe Olydorf und – Park als Abenteuer-spielplatz kennengelernt und familienfreundlich soll es bleiben“



Margarethe Erbguth (Vorstand), 49, gepr. Bilanzbuchhalter IHK, eigenes Buchhaltungsbüro, seit 1996 im Dorf lebend mit Unterbrechungen in

Regensburg. Motto: „Idealer Standort, um in München zu leben, da zentral und trotzdem ruhig, mit vielen Möglichkeiten zu entspannen“



Manuela Feese-Zolotnitski (Vorstand), 43, Informatikerin, seit 1999 im Dorf lebend, Motto „Mitmachen macht Spaß!“



Adina Sareika (Aufsichtsrat), 35 Jahre, Geschäftsführerin Unternehmensberatung, seit 2002 im OD, Motto: „Das Olympiadorf ist DAS Dorf im Millionendorf München“



Eberhard Schunck (Vorstand), 74 Jahre, freier Architekt und Hochschullehrer (Baukonstruktion Stuttgart und München), seit 1975 im

Dorf wohnend, Motto: „Eine homogene, zufriedene Wohn-gemeinschaft“



Markus Wotruba (Aufsichtsrat), 35, Unternehmensberater für Einzelhandel und Handelsimmobilien, 1998 kurz im Studentendorf, seit 2005 fest

im Dorf, Motto: „Traumhafte Lebensqualität in polarisierender aber durchdachter Hochwert-Architektur“

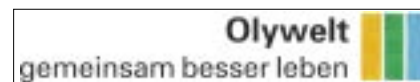
Die olympiadörflichen Glücksfälle bis zur Gründung der Bürgergesellschaft

„Wir haben gegründet!“ konnte ich Mitte August an die EIG Ladenstraßengruppe und den EIG Beirat vermelden. Dass die Bürgergesellschaft Olywelt jetzt existiert, ist vielen Glücksfällen zu verdanken, die manchmal wie ein Wunder anmuten:

Die Geschichte beginnt bei der EIG Jahreshauptversammlung 2007, als Irene Erben, ein EIG-Mitglied im Publikum, aufsteht und sagt: „Könnten wir nicht die Ladenstraße verbessern? Als ich ins Olympiadorf zog, gab es in der Ladenstraße Kinderkleider, Bastelgeschäft, Pralinen-läden mit Eis für die Kinder. Jetzt ist es schmutzig, und ich kann nicht vier Brote essen, nur weil es vier Bäcker gibt!“ Um ihren Wunsch zu unterstützen, erklärt sich Frau Erben auch gleich zur Mitarbeit bereit. Mehr aus Pflichtbewußtsein denn aus echtem Interesse übernehme ich die Leitung der Gruppe.

Schon vor der ersten Versammlung erklärte mir mein EIG-Vorstandskollege, Ludger Korintenberg, er kenne jemanden aus dem Baureferat, die sich schon mit dem Thema Einkaufszentren beschäftigt habe. Vielleicht könnten wir von dort Unterstützung bekommen.

Die angekündigte Unterstützung kam – in Form von Frau Beckmann-Schelt, die für die Stadt München eine Studie zu Nahversorgungszonen durchgeführt hatte. „Schmutzige



Einkaufszonen sind die Markierung der Anwohner – ‘Mir gefällt’s hier nicht!’“, sagt uns die Dame bei unserem Gruppentreffen. „Das Problem geht weit über das Äußere, die ‘Markierung’ durch Schmutz und Dreck hinaus: Wenn der Branchenmix nicht stimmt, wandern die Käufer ab, kaufen woanders, die Läden der Einkaufszone haben ungenügende Einkünfte und gehen ein. Anschließend eröffnet ein billigerer Laden. Das ist ‘Trading- Down’.“

Das wollen wir natürlich stoppen. Die nächsten vier Jahre wird Irene Erben an vorderster Front tätig sein. Sie läuft durch die Ladenstraße, befragt Ladenbetreiber nach ihren Problemen, unterstützt sie bei der Lösung, bittet um Spenden, organisiert mit weiteren Helfern Nikolaus- und Einweihungsfeiern und knüpft Kontakte zwischen den verschiedenen Akteuren – Ladenbetreibern, Ladeneigentümern, Beiräten und Verwaltern, spezialisierten Wissensträgern. Sie ist ehrenamtliche Quartiersmanagerin.

Wir erhalten die Studie, die sich in einem Kapitel auch der Ladenzone des Olympischen Dorfs widmet und den zugehörigen Ansprechpartner, Hrn. Gortan.

Der Beirat der EIG stimmt dafür, Herrn

Gortan zum (kostenpflichtigen) Gespräch einzuladen und mit ihm eine Begehung durch unsere Ladenstraße zu machen. Die Begehung wird zur Ernüchterung für uns. Wir müssen erkennen, dass wir durch unser tägliches Erleben abgestumpft sind und das „Gruselkabinett vor der eigenen Haustür“ nicht mehr wahrnehmen. Herr Gortan trifft bei der Begehung auf einen dunklen Ladentunnel, in dem die Mehrzahl der Geschäfte verklebt sind, einige Leerstände, leere Paletten vor den Geschäften und die ersten Kneipenbesucher, die um 11.00 Uhr vormittags ihr Bierchen genießen.

Die Einladung von Fachleuten wie Herrn Gortan ist teuer, die EIG kann sich das auf Dauer nicht leisten. Im Abschlusstelefonat, das ich mit Herrn Gortan führe, gibt er der Ladenstraße zwischen den Zeilen keine Chance: „Die Geschäfte sind in zu kleinen Größen, heute will da niemand rein. Über ein zentrales Management könnten Sie das in Griff bekommen, aber Sie sagen mir ja selber, dass die 36 Läden 25 verschiedenen Leuten gehören. Da brauchen Sie gar nicht anfangen. Sie können es natürlich mit einem Dorf Laden probieren, da kennt sich mein Kollege aus, oder Sie fragen Herrn Wotruba, der wohnt doch bei Ihnen draußen.“ Ich schlucke, das Ende der Initiative scheint in Sicht.

Mit Enttäuschung resümieren wir das Ergebnis des Beraters beim nächsten Treffen. „Wir sollten eine Genossenschaft gründen und alle Läden aufkaufen!“ wirft Eberhard Schunck in die Runde. Doch dazu sind wir nicht bereit – so viel Arbeit, so viel Verantwortung.

Dann – beim nächsten Treffen – eine unerwartete Meldung. Herr Krausen meldet „Sie sagten doch Wotruba“. Bei uns im Haus wohnt einer mit solchem Namen. Den hab` ich im Fahrstuhl getroffen. Er ist der erwähnte Fachmann und er macht in unserer Gruppe mit!“ Wir schweben auf Wolke Sieben und machen weiter. Die Gruppe teilt sich inzwischen

in Olympiadörfler, die am Erscheinungsbild der Ladenstraße arbeiten und Olympiadörfler, die mit dem Branchenmix beschäftigt sind. Gruppe 1 – „Optik“ ist klar, dass die Ladenstraßenfassaden nach 40 Jahren sanierungsbedürftig sind. Ein fachkundiges Konzept kostet aber Geld im fünfstelligen Bereich. Das wir (natürlich) nicht haben. Wir laden die Beiräte, Verwalter und ODBG der anliegenden Wohnungseigentümer-Gemeinschaften im Helene-Mayer-Ring ein: Geht es mit der Ladenstraße nach unten, wird auch ihr Eigentum im Wert herabgesetzt.

Dass es mit der Initiative weiter geht, ist bei diesem Treffen Herrn Hantelmann (ODBG) zu verdanken: Die ODBG ist für die Reinigung der Gehwege, also auch der Ladenstraße, zuständig. Die zunehmende Verschmutzung bekommt die ODBG am eigenen Leib, genauer: Budget zu spüren. Mehr Aufwand ist erforderlich, um diesen Bereich des Olympiadorfs sauber zu halten. Also schlägt Herr Hantelmann vor, die erforderliche Studie unter Leitung der ODBG in Auftrag zu geben, wenn sich die Anlieger-WEGs zu gleichen Teilen beteiligen.

Das Ergebnis liegt im Februar 2010 vor. Die Konzeptstudie des Architekturbüros „Auer+Weber+Assoziierte“ stellt die EIG in WEG-Versammlungen und der Dorföffentlichkeit am Sommerfest und im Dorfboten vor. Die Empfehlungen sind inzwischen in einer Broschüre für Ladenbetreiber nachlesbar.

Gruppe 2 – „Branchenmix“ überlegt derweil wie die tieferliegenden Wurzeln des Übels in Griff zu bekommen sind. Hierzu gibt es Gespräche mit dem EIG-Beirat und der ODBG. Die Frage ist immer dieselbe: Kann die EIG oder die ODBG die Verantwortung für die Ladenstraße übernehmen? Beide winken ab. Wir sind enttäuscht.

In dieser Situation kommt uns Frau Lindner-Schädlich, pensionierte SPD-Stadträtin, zu Hilfe. Sie vermittelt ein Gespräch mit dem Herrn Stup-

ka, Vorstand der WoGeno, einer Wohnungsbaugenossenschaft in München. Eine Genossenschaft! Im Gespräch schlägt dem geladenen Vorstand denn auch kräftig Missstrauen entgegen: „Genossen? Ist das die DDR durch die Hintertür?“ will ein EIG-Beirat wissen. Schnell wird aber klar: In der Rechtsform Genossenschaft operieren viele erfolgreiche Unternehmen in Deutschland. Und so begibt sich die EIG Laden-gruppe nach umfassender Prüfung auf diesen Weg.

Auch eine Genossenschaft ist ein Unternehmen. Das bedeutet: Wir benötigen einen Buchhalter und einen Kassier. Wir benötigen auch jemanden für die Bekanntmachung, das „Marketing“. Außerdem muss ein Wirtschaftsplan (Business-Plan) aufgestellt werden.

Auf unseren Aufruf im letzten Dorfboten meldet sich Adina Sareika, Marketingberaterin. Und zufällig arbeitet Margarete Erbguth, ihres Zeichens Buchhalterin, nach langer Zeit wieder in München und ist bereit mitzumachen! Dass schon vor drei Jahren Florian Eichmann zugesagt hat, ein gemeinsames Unternehmen im Olympiadorf zu unterstützen, passt. Der Wirtschaftsplan wird von der Unternehmensberaterin Alexandra Dittrich erstellt, einer Bekannten von Irene Erben. Nachdem Herr Schunck als ursprünglicher Ideengeber für die Genossenschaft den Vorsitzenden geben muss, gliedern sich alle weiteren in den Vorstand und Aufsichtsrat ein. Am 8. August 2011 wird die Bürgergesellschaft „Olywelt“ in der Rechtsform einer Genossenschaft gegründet.

Vielen Dank an dieser Stelle allen, die sich in die EIG-Ladenstraßengruppe eingebracht haben und die Bürgergesellschaft ermöglicht haben!

Sind wir am Ziel? Schön wär's. Wir haben den ersten Schritt getan. Wir brauchen noch viele Schritte, die viele Menschen aus dem Dorf mit uns machen – als Anteilseigner der Olywelt.

Manuela Feese-Zolotnitski (EIG)

Olywelt – wie funktioniert's ?

Die wichtigsten Fragen in Kürze

Wie kann ich mitmachen?

Um Mitglied in der Genossenschaft zu werden, zahlen Sie ein einmaliges Eintrittsgeld von 50,- Euro und legen einen Pflichtanteil von 200,- Euro ein. Weitere Anteile können Sie nach Belieben erwerben. Damit wir das gesteckte erste Ziel erreichen, freuen wir uns, wenn Sie vier freiwillige Anteile erwerben.

Kauft die Genossenschaft sofort einen Laden?

Nein. Ein Laden wird erst erworben, wenn das notwendige Kapital hier zu zusammengekommen ist. Konkret: bis zum Sommer 2012 sollen 2000 Anteile von Olympiadörflern eingelegt worden sein. Das entspricht einem Gegenwert von Euro 400.000,- (1 Anteil entspricht Euro 200,-). Mit dieser Summe ließe sich ein erster Laden in der Ladenstraße erwerben. Die Komplettfinanzierung der ersten Geschäftseinheit ist die zu nehmende Hürde.

Was passiert, wenn nicht genügend Menschen mitmachen?

Wenn nicht genügend Dörfler mitmachen, wir also nicht das gesetzte Ziel von 2000 Anteilen bis Sommer 2012 erreichen, wird die Genossenschaft aufgelöst und die Anteile werden zurückgezahlt.

Welche Vorteile habe ich als Wohnungseigentümer, wenn ich bei der Genossenschaft mitmache?

Der wichtigste: Sie helfen mit, die Versorgungszone des Olympiadorfes zu erhalten und tragen damit unmittelbar zum Erhalt des Immobilienwertes Ihrer Eigentumswohnung bei. Des weiteren erwerben Sie Eigentum auf günstige Weise; sobald notwendige Kapitalrücklagen gebildet worden sind, können Rückvergütungen aus den Mieterträgen erfolgen.

Ferner streben wir an, Anteilseignern den vergünstigten Einkauf in der Olympiadorf Ladenstraße zu ermöglichen.

Ich bin Mieter – was bringt mir die Genossenschaft?

Neben vergünstigtem Einkauf und Rückvergütung auf Anteile (siehe oben), tragen Sie dazu bei, dass Sie ein in Angebot und Aussehen attraktives Nahversorgungszentrum vor Ihrer Haustür vorfinden.

Ich gehöre zur älteren Generation. Lohnt sich das Mitmachen für mich noch?

Ja. Denn Ihre Mitgliedschaft geht direkt auf Ihren Erben über. Sie sichern Ihr Wohneigentum und damit den Wert Ihres Erbes mit einer attraktiven Nahversorgung langfristig.

Bei der Bank gibt's doch aber mehr Prozente, oder?

Ja; Banken binden sich nicht an soziale Zwecke, bei ihnen steht Gewinnmaximierung im Vordergrund. Als Genossenschaft müssen wir wirtschaftlich arbeiten, jedoch unter der Maßgabe, deren Zweck und Gegenstand im Fokus zu haben. Aktuell fahren Genossenschaften mit diesem Modell übrigens besser, wie Sie Verbrauchertipps entnehmen können: Kleine Gewinne, dafür aber kontinuierlich und langfristig stabil.

Was passiert mit dem Eintrittsgeld?

Insbesondere der Betrieb unserer Internetseite, aber auch Anfangsinvestitionen wie Buchhaltungssoftware erfordern einen monatlichen Grundbetrag. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten ehrenamtlich. Sollte nicht das erforderliche Grundkapital zusammen kommen, wird auch restliches Eintrittsgeld an die Anteilseigner zurückgezahlt.

Bekomme ich als Olywelt-Mitglied meinen Wunschladen in die Ladenstraße?

Wenn der Mieter einen überzeugenden Wirtschaftsplan vorlegen kann – ja. Auch die Genossenschaft muss auf Wirtschaftlichkeit achten, was bedeutet, dass der Laden von vielen im Dorf angenommen werden muss. Außerdem soll er idealerweise zu den vorhandenen Läden passen. Der sechste Bäcker wäre also wahrscheinlich ebenso wenig erfolgreich wie ein Fischgeschäft. Eine Reinigungsannahme wird hingegen von vielen Olympiadörflern gewünscht - so unsere Umfrage vor zwei Jahren.

Wo kann ich mich weiter informieren?

Im Internet unter www.olywelt.de finden Sie weitere, häufig gestellte Fragen. Persönlich können Sie Vertreter von Vorstand und Aufsichtsrat am Dienstag, 08.11. oder Mittwoch, 16.11.2011 befragen (Wir bitten um Anmeldung). Oder Sie senden uns eine Mail unter info@olywelt.de

Wie kann ich sonst noch helfen?

Wir benötigen ehrenamtliche Helfer für verschiedene Arbeiten, zum Beispiel Vorschläge für ideenreiche Einzelhändler, die in die Olympiadorf-Ladenstraße passen. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf: info@olywelt.de

Eberhard Schunck,
Manuela Feese-Zolotnitski,
Margarethe Erguth



Reinhard Zebhauser
Internist - Kardiologe
Hausärztliche Versorgung

Tel. 089 351 66 51
Fax. 089 351 52 21
Mail r.zebhauser@arztmail.de
<http://www.arztpraxis-zebhauser.de>

Straßbergerstrasse 2
80809 München