

Basislager sucht Genossen

Outdoor-Laden will dauerhaft ein wichtiger Faktor im Karlsruher Einzelhandel bleiben

Von Ekhard Kinkel

Seit 36 Jahren ist das Basislager eine feste Anlaufstelle für Wanderer, Camper, Alpinisten und Abenteurer. Der Konkurrenz durch große Ketten und dem Online-Handel hat das Karlsruher Fachgeschäft für Outdoor-Bedarf ebenso erfolgreich getrotzt wie den jahrelangen Baustellen neben dem Laden in der westlichen Kaiserstraße. Lediglich im ersten Corona-Jahr erwirtschaftete das Basislager keinen Gewinn, sagt Geschäftsführer Stefan Krickeberg. „Aber bereits 2021 lagen wir wieder im Plus und auch dieses Jahr sieht es ganz gut aus“, so Krickeberg weiter.

Damit das Unternehmen auch nach dem geplanten Ausscheiden der Gründergeneration auf sicheren Beinen steht, haben sich Krickeberg und seine Geschäftsführer Martin Kerner und Joachim Martz gemeinsam mit ihren potenziellen Nachfolgern zu einem zukunftsweisenden Schritt entschlossen. Das Basislager soll eine Genossenschaft werden. Bis zum 1. Februar 2023 können Interessenten auf der Internetseite basislager.de eine Absichtserklärung herunterladen und sich beim Basislager melden. Ein Geschäftsanteil wird aller Voraussicht nach 500 Euro kosten, für den Einstieg in

die Genossenschaft müssen aber mindestens zwei Anteile gekauft werden. „Wenn wir auf diese Weise 2,5 Millionen Eigenkapital schaffen, kann es mit der Genossenschaft klappen“, sagt Krickeberg. Dann könne das Basislager in seiner gewohnten Form weitermachen, also mit einem 40-köpfigen Team und einer individuellen Beratung für die Kundschaft. „Das hat uns all die Jahre ausgezeichnet,

deshalb haben wir viele zufriedene Stammkunden aus der ganzen Region“, sagt Krickeberg.

Eine allzu hohe Rendite dürfen die künftigen Basislager-Genossen nicht erwarten. In besonders guten Geschäftsjahren wird vielleicht eine kleine Dividende ausbezahlt, außerdem erhalten Mitglieder der Genossenschaft fünf Prozent Rabatt auf jeden Einkauf. Es sei we-

niger eine Investition, als vielmehr ein Beitrag zum Erhalt eines solide geführten Fachgeschäfts in der Karlsruher City, so Krickeberg. „Die andere Alternative wäre, den Laden zu verkaufen.“ In der Regel könne eine solche Investition aber nur von den Branchenriesen gestemmt werden, dann gebe es in der Karlsruher Innenstadt eine weitere Filiale einer großen Kette.

Außerdem wollen die ehemaligen Gründer mit der geplanten Fortschreibung der Basislager-Geschichte einen Beitrag für die Aufwertung der westlichen Innenstadt leisten. „Karlsruhe ist für den Einzelhandel derzeit ein besonders schwieriges Pflaster“, sagt Krickeberg. Deshalb sei es wichtig, dass die wenigen erfolgreich geführten Karlsruher Marken nicht auch noch ihre Segel streichen.

Das Vorbild für die erfolgreiche Gründung einer Genossenschaft fanden die Basislager-Chefs in der Nachbarschaft. Vor rund zwei Jahren vollzog der Biosupermarkt „Füllhorn“ in der Erbprinzenstraße nach dem Ausscheiden des Gründers denselben Schritt. Vom Füllhorn-Team erhielt das Basislager dann auch jede Menge guter Tipps und eine juristische Handreichung für die Umsetzung der Pläne.



Wie geht es weiter: Verkäufer Tobias Denda (links) hilft Eric Müller beim Einkauf im Basislager. Bald wollen die Gründer aus dem Unternehmen ausscheiden. Foto: Jörg Donecker