

Genossen gesucht

Nach 36 Jahren Generationenwechsel im Outdoorladen Basislager in der Kaiserstraße

VON FLORIAN KAUFMANN

KARLSRUHE. Das Basislager gehört zu den wenigen großen, noch inhabergeführten Geschäften in der Karlsruher Innenstadt. Nach Jahrzehnten im Laden zieht es die Inhaber jetzt in den Ruhestand. Um den Outdoor-Laden zu erhalten und die Übernahme durch die Mitarbeiter zu sichern, ruft das Basislager eine Genossenschaft ins Leben.

Irgendwann ist Schluss. Nach über 30 Jahren in ihrem Outdoor-Laden steht für die Eigentümer des Basislagers der Ruhestand an. „Ich stand vor dem Spiegel und habe die Anzahl meiner grauen Haare gezählt“, sagt Stefan Krickeberg lachend. Wie zwei andere Inhaber steht er als „graue Eminenz“ noch immer im Laden in der Karlsruher Innenstadt. „Wir sind alle nicht mehr die Jüngsten und es wird Zeit den Laden in jüngere Hände zu geben“, sagt Krickeberg.

Bereits vor drei Jahren überlegten sie, wie es mit dem Basislager weitergehen soll. Sie hatten drei Möglichkeiten. Sie hätten den Laden an eine große Kette verkaufen können. „Die würden dann eine Filiale daraus machen und ein Drittel der Arbeitsplätze würde wegfallen“, war das für die Inhaber eine schlechte Option. Eine Alternative wäre die „kontrollierte Schließung“ mit einem Abverkauf aller Waren gewesen. Es gab aber auch einige Mitarbeiter, die sich vorstellen konnten, das



Demnächst eine Genossenschaft: Das Basislager Karlsruhe, seit rund 36 Jahren ein Name für gute Beratung,

FOTO: LOTHAR NERNN

Basislager weiterzuführen. Das Problem laut Krickeberg, „die hatten nicht genug auf der hohen Kante.“

Aus der Belegschaft kam die Idee, warum machen wir nicht eine Genossenschaft. Mit einer finanziellen Einlage werden dabei viele Menschen gleichberechtigte Eigentümer. Etwa zwei bis drei Millionen Euro müssen zur gemeinsamen Weiterführung des Basislagers gesammelt werden. „Den Aufwand auf mehrere Schultern zu verteilen, ist ein tolles Konzept“, sagt Krickeberg. Seit Mitte Dezember können Interessierte auf der Internetseite

des Basislagers eine Absichtserklärung ausfüllen, dass die Genosse oder Genossin der neuen Basislager Genossenschaft werden wollen. Dabei ist eine Mindesteinlage von 1.000 Euro erforderlich.

Mit einer E-Mail wurden alle Kunden angeschrieben und auf die Möglichkeit der Beteiligung an der Basislager Genossenschaft hingewiesen. Zudem gehen in diesen Tagen auch noch Postkarten an alle Kunden raus, die keine Mail-Adresse hinterlegt hätten. Bereits nach einer Woche hätten schon einige ihre Bereitschaft erklärt.

„Das sind ausschließlich Kunden oder erweiterter Bekanntenkreis“, sagt Krickeberg. In den 36 Jahren konnte das Basislager mehrere zehntausend Kunden erreichen. Dabei sind auch zahlreiche Kunden aus der Pfalz. „Die Südpfalz gehört mit zu unserem Kerngebiet.“ Er hofft, dass weitere Kunden sich für die Genossenschaft begeistern lassen. Allein das Stammpublikum schätzt Krickeberg auf eine vierstellige Personenzahl. „Wir werden auch mal noch die Lieferanten anhauen“, hofft er auf weitere, dem Laden nahe stehende Geldgeber.

Trotz einiger Nachfragen in diese Richtung kann Krickeberg mit der Investition keine große Rendite versprechen. „Wir werfen keine ungeheuren Renditen ab, aber wir machen bis auf wenige Jahre abgesehen immer Gewinne.“ Ob auch eine Dividende für die künftigen Anteilseigner möglich ist, beantwortet er regelmäßig mit „vielleicht“. Alle Genossenschaftsmitglieder erhalten aber einen fünfprozentigen Rabatt auf ihren Einkauf im Basislager. Mit der Zeichnung eines Genossenschaftsanteils sei aber noch ein wichtigeres Versprechen verbunden. „Die Genossenschaft arbeitet für das Interesse der Mitglieder einen schönen Outdoor-Laden in Karlsruhe zu haben.“

Während in der Karlsruher Innenstadt immer wieder Ladenschließungen zu beobachten sind, hält sich das Basislager auf 1.100 Quadratmetern. „Wir sind stabil. Unsere Kunden ach-

ten nicht nur auf den Preis.“ Obwohl der Outdoor-Markt in den letzten Jahrzehnten vor allem im Internet gewachsen ist, habe auch das Basislager durch gute Beratung und Kundennähe zu „einem kleinen Teil“ vom Boom der Branche profitiert. „Wir sehen einer goldenen Zukunft entgegen“, ist Krickeberg überzeugt.

Er selbst wird dem Unternehmen mit einigen der früheren Inhaber im Aufsichtsrat der Genossenschaft erhalten bleiben und will seine Erfahrungen weitergeben. Auch ein Vorstand der Genossenschaft wurde schon gewählt, der aus vier langjährigen Mitarbeitern des Basislagers besteht. „Es ändert sich also gar nicht viel. Außer der Geschäftsform“, verspricht das Basislager. Krickeberg ist sehr aufgeregt, ob alles klappt. Mit dem Genossenschaftsmodell fällt ihm aber auch das Loslassen leichter. „Bei den Leuten, die das machen wollen, kann ich mit gutem Gefühl gehen.“ Er hofft, dass es schon im kommenden Sommer zu einer Übergabe kommt.

Intensive Beratung hat das Basislager von einer weiteren Genossenschaft in der Karlsruher Innenstadt erhalten. Seit über zwei Jahren wird der Bio-Supermarkt Füllhorn bereits genossenschaftlich geführt. Nicht nur, weil es die „insolvenz sicherste Rechtsform“ ist, sieht Krickeberg den genossenschaftlichen Weg auch als Chance für andere Einzelhändler. „Die Leute kaufen Anteile, weil sie ihren Lieblingsladen nicht verlieren wollen.“