

WELTLÄDEN IN VERBÜNDEN

Handreichung für Weltläden, die sich mit anderen Weltläden zusammenschließen möchten



WELTLADEN
DACHVERBAND

ZIEL UND HINTERGRUND

Immer mehr Weltläden stehen vor der Frage, wie sie ihre Strukturen zukunftsfähig gestalten können. Ein möglicher Weg ist der Zusammenschluss mehrerer Weltläden unter einem gemeinsamen Trägerverein. Die Gründe dafür sind vielfältig: wirtschaftliche Vorteile, die Bündelung von Kompetenzen, eine stärkere öffentliche Wirkung oder der Wunsch nach effizienteren Vereinsstrukturen.

Diese Handreichung richtet sich an Trägervereine von Weltläden, die einen solchen Zusammenschluss in Erwägung ziehen. Sie bietet Orientierung bei den ersten Überlegungen, skizziert mögliche Modelle und gibt Hinweise zur Umsetzung sowie zur Zeit danach. Dabei geht es

ausschließlich um den Zusammenschluss von Vereinen als nach wie vor häufigster Rechtsform von Weltläden – andere Trägerstrukturen werden nicht thematisiert.

Ein Zusammenschluss (oder auch die Übernahme durch einen anderen Träger) wird oft dann erwogen, wenn die Schwierigkeiten im Team, im Verein oder im Ladenbetrieb offensichtlich sind. Ein Zusammenschluss ist jedoch keine schnelle Lösung für akute Probleme. Und er wird auch Weltläden nicht „retten“, die aus personellen oder wirtschaftlichen Gründen keine Perspektive (mehr) haben. Vielmehr ist er ein strategischer Schritt, um künftig Herausforderungen gut zu meistern, der mit Aufwand, Veränderung und der Bereitschaft zur Zusammenarbeit verbunden ist.

1. VORAUSSETZUNGEN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN ZUSAMMENSCHLUSS

Damit ein Zusammenschluss von Trägervereinen erfolgreich sein kann, sollten die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- Die beteiligten Weltläden haben eine positive Perspektive, was Standort, Finanzen und Teamstruktur angeht.
- Die Ladenteams funktionieren stabil, bringen Engagement und Offenheit für Veränderung mit.
- Es besteht die Bereitschaft, Prozesse gemeinsam zu gestalten und Verantwortung zu teilen.
- Allen Beteiligten ist bewusst, dass es sich um einen arbeitsintensiven und juristisch relevanten Prozess handelt.
- Die beteiligten Weltläden verfügen (noch) über ausreichend zeitliche und finanzielle Ressourcen.

Setzt euch mit der untenstehenden Checkliste in euren verschiedenen Gruppen auseinander, z.B. im Ladenteam, im Vorstand, im Plenum bzw. eurer Mitgliederversammlung.

Klärt unterschiedliche Einschätzungen und prüft so eure Voraussetzungen für einen Zusammenschluss.

Checkliste: Sind wir bereit für einen Zusammenschluss?

- Unsere Weltläden haben eine wirtschaftliche Perspektive.
- Unsere Teams sind arbeitsfähig und zukunftsorientiert.
- Es gibt eine grundlegende Bereitschaft zur Zusammenarbeit.
- Die Philosophien und die Mentalitäten unserer Gruppen passen zueinander, wir haben ein ähnliches Bild von der Zielsetzung und Aufgabe eines Weltladens.
- Wir sind bereit, Verantwortung zu teilen bzw. abzugeben.
- Wir sind offen für Veränderungen in Struktur und Identität.
- Wir sind bereit, Zeit und Ressourcen in diesen Prozess zu investieren.
- Wir sind bereit, die Arbeitsweise des jeweils anderen Weltladen-Teams anzuerkennen und gemeinsame Wege der Angleichung zu finden.

2. ERSTE ÜBERLEGUNGEN: ZIELBILD, PARTNER UND NUTZEN

Ein Zusammenschluss beginnt mit einer klaren Vision: Warum wollen wir diesen Schritt gehen? Was erhoffen wir uns davon – und was sind wir bereit aufzugeben?

Mögliche Vorteile

- Synergieeffekte bei Einkauf, Buchhaltung, Steuerberatung etc.
- Geteilte Verantwortung (z. B. gemeinsamer Vorstand, entlastende Aufgabenverteilung)
- Größere Sichtbarkeit und Außenwirkung durch gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere, wenn eine „regionale Identität“ genutzt werden kann
- Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung unter den Teams
- Professionalisierung von Strukturen und Abläufen
- Stärkere Resilienz, da Risiken breiter getragen werden

Mögliche Nachteile

- Verlust von Eigenständigkeit einzelner Läden oder Teams
- Möglicherweise schwächere Identifikation/Einbindung vor Ort, wenn die Entfernungen zwischen den Weltläden groß sind
- Emotionale Herausforderungen, z. B. bei der Auflösung eines bestehenden Vereins
- Mehr Abstimmungsbedarf und komplexere Entscheidungswege
- Ungleichgewicht in der Wahrnehmung, wenn einer der Läden „prominenter“ erscheint
- Höherer Koordinationsaufwand, insbesondere bei geografischer Distanz
- Verzögerungen durch unterschiedliche Erwartungen oder Entscheidungslogiken
- Größere Verantwortung für Vorstandsmitglieder, z.B. durch höheren Umsatz oder mehr Personal

Reflexionsimpuls

Wie stark sind bei euch die Vorteile spürbar – und welche Risiken erscheinen besonders realistisch? Klärt diese Fragen offen im Team und mit den potenziellen Partner-Vereinen. Besprecht, wie ihr die Nachteile und Risiken minimieren könnt. Teilt insbesondere eure Erwartungen miteinander.

3. RECHTLICHE OPTIONEN

Ein Zusammenschluss erfordert meist eine juristische Neuregelung der Trägerschaft. Dabei stehen grundsätzlich zwei Wege offen, die Verschmelzung und die Fusion.

a. Verschmelzung nach Umwandlungsgesetz

Der Weg der Verschmelzung führt zur Gesamtrechtsnachfolge. Möglich sind die folgenden Arten der Verschmelzung:

1. Verschmelzung durch Aufnahme (§ 2 Nr. 1 UmwG), bei welcher das Vermögen des übertragenden Vereins auf den übernehmenden Verein übergeht und die Mitglieder des übertragenden Vereins Mitglieder des übernehmenden Vereins werden;
2. Verschmelzung durch Neugründung (§ 2 Nr. 2 UmwG), bei welcher zwei oder mehr Vereine ihr gesamtes Vermögen auf einen „neuen“ Verein übertragen.

Beide Verschmelzungsarten führen zur Gesamtrechtsnachfolge, sie unterscheiden sich aber in ihrer Wirkung, Außenwahrnehmung und im organisatorischen Aufwand:

b. Vereinsrechtliche Fusion

Bei der Fusion erfolgt die Vermögensübertragung auf den „übernehmenden“ Verein im Wege der Einzelrechtsnachfolge. Das bedeutet u.a., dass alle Vermögensgegenstände einzeln auf den übernehmenden Verein übertragen werden müssen und die Mitglieder des übertragenden Vereins aktiv in den übernehmenden Verein eintreten müssen.

Tipp

Interessierte Weltläden können bei uns eine Handreichung mit einer detaillierten Beschreibung der verschiedenen Optionen und ihrer rechtlichen und steuerrechtlichen Folgen anfordern.

Holt euch frühzeitig juristische und steuerliche Beratung. Auch die Fair-Handels-Beratung in eurer Region kann den Prozess kompetent begleiten.

Kriterium	Verschmelzung zur Aufnahme	Verschmelzung zur Neugründung
Identität/Tradition	Identität des aufnehmenden Vereins bleibt erhalten	Neue, gemeinsame Identität
Außenwirkung	Eher Übernahmecharakter	Partnerschaftlicher Neuanfang
Organisatorischer Aufwand	Geringer	Höher
Vertragsübertragungen	Nur vom übertragenden Verein	Von beiden Vereinen auf neuen Verein
Mitgliederwille	Weniger Mitbestimmung	Mehr Mitbestimmung, neue Satzung

Fragen zur Entscheidungsfindung

- Ist ein Neuanfang mit neuer Identität gewünscht?
- Hat einer der beteiligten Vereine ein besonderes Standing oder rechtliche Vorteile (z. B. Gemeinnützigkeit)?
- Können sich alle Beteiligten auf eine gemeinsame Satzung einigen?

Bei der Fusion entstehen geringere Kosten als bei der Verschmelzung. Sie eignet sich eher für kleinere Vereine.

Klärung der Satzungsfragen

Unabhängig davon, welches Modell für den Zusammenschluss gewählt wird, ist eine Auseinandersetzung mit der Satzung unerlässlich:

Tipp

Beginnt frühzeitig mit der Prüfung der Satzung – idealerweise gemeinsam mit juristischer oder fachlicher Beratung. Falls eine der beteiligten Satzungen Regelungen enthält, die einen Zusammenschluss verhindern, muss dies zuerst geändert und von der Mitgliederversammlung beschlossen werden.

Hinweis

Je nach Größe der Weltläden ist es möglich, dass durch einen Zusammenschluss bestimmte gesetzliche Grenzen überschritten werden, z.B. was die Umsatzsteuerpflicht betrifft oder die Freibeträge für die Körperschaftsteuer. Auch die Bilanzierungspflicht und die Pflicht zur Durchführung von Inventuren können betroffen sein. Um Überraschungen zu vermeiden, sollten diese potentiellen zusätzlichen Anforderungen im Vorfeld mit einer Steuerberatung besprochen werden.

- Wird ein neuer Verein gegründet, muss eine neue Satzung erstellt werden. Dabei bietet sich die Gelegenheit, Strukturen, Entscheidungswege und Mitgliedschaftsformen gemeinsam zu definieren und „moderne“ Lösungen (z.B. Teamvorstand) zu etablieren.
- Wenn ein bestehender Verein fortgeführt wird, muss dessen Satzung ggf. angepasst werden – etwa durch:
 - Erweiterung des Vereinszwecks
 - Anpassung der Mitgliedschaftsregelungen (z. B. Teammitglieder aus verschiedenen Läden)
 - Regelungen zur Entscheidungsfindung in mehreren Läden
 - Einrichtung zusätzlicher Gremien (z. B. Koordinationskreis)
- Prüft dabei, was wirklich in der Satzung geregelt werden muss und wofür ihr besser eine Vereinsordnung erstellt.

4. ENTWICKLUNG DER STRUKTUREN VOR UND WÄHREND DES ZUSAMMENSCHLUSSES

Ein funktionierender Zusammenschluss lebt von **klaren Vereinbarungen, guter Kommunikation und gemeinsamen Strukturen.**

a) Entscheidungsstrukturen definieren

Welche Entscheidungen werden zentral getroffen (z. B. Finanzen, Personal), welche vor Ort (z. B. Schaufenstergestaltung, Ladendienste)?

Ein **Koordinationskreis** mit Vertreter*innen aus Vorstand, Teams und ggf. Arbeitsgruppen kann als Bindeglied zwischen zentral und lokal dienen.

b) Arbeitsbereiche und Abläufe harmonisieren

Hier empfiehlt sich eine Bestandsaufnahme:

- Welche Systeme und Prozesse gibt es in den einzelnen Läden?
- Wo sind Vereinheitlichungen sinnvoll (z. B. Kassensystem, Einkauf, Buchhaltung) und welchen Aufwand bedeutet es, Vereinheitlichungen umzusetzen? Wiegt der Nutzen diesen Aufwand auf?
- Welche Abläufe können nebeneinander bestehen bleiben?
- In welchen Bereichen wollen wir ladenübergreifend enger zusammenarbeiten?

Mögliche gemeinsame Arbeitsgruppen:

- Einkauf
- Öffentlichkeitsarbeit
- Finanzen
- Fortbildung / Teamkultur

5. GESTALTUNG DER ZUSAMMENARBEIT NACH DEM ZUSAMMENSCHLUSS

a. Teamentwicklung und Kommunikation

Ein Zusammenschluss verändert nicht nur Strukturen, sondern auch **Beziehungen und Identitäten**. Besonders in Weltläden, die stark vom Ehrenamt geprägt sind, ist es wichtig, **alle Beteiligten gut mitzunehmen**.

Maßnahmen für eine gelingende Integration:

- Gemeinsame **Teamtage** oder **Retreats**, um sich kennenzulernen und Werte zu klären
- **Fortbildungen** zu Kommunikation, Zusammenarbeit oder Fair-Handels-Themen
- Eine gemeinsame Haltung und Vision für den neuen Verein entwickeln
- Transparente und regelmäßige **Kommunikation** über die nächsten Schritte und Entscheidungen

- Gemeinsame **Kommunikationstools** (interner Newsletter, Signal-Gruppe etc.)
- Fachspezifische, **ladenübergreifende Arbeitsgruppen** für Austausch und gemeinsame Planung, z.B. zu Sortimentsentwicklung oder Öffentlichkeitsarbeit

b. Unterschiedliche Voraussetzungen berücksichtigen

Nicht immer treffen gleich große und gleich starke Vereine oder Läden aufeinander. Auch die Philosophien und Arbeitsweisen der Läden können sich grundlegend unterscheiden. Das ist normal – aber es braucht **Augenhöhe** und gegenseitigen Respekt, um bei unterschiedlichen Ausgangslagen gut zusammenzuwachsen.

Wenn ein kleinerer Weltladen z.B. seine Trägerschaft aufgibt oder Verantwortung abgibt, sollte das nicht als Verlust, sondern als Weiterentwicklung verstanden werden. Umgekehrt sollten größere Strukturen sensibel agieren und Beteiligung fördern. D.h. die sich zusammenschließenden Vereine/Weltläden sollten genügend Zeit und Gelegenheiten einplanen und diese Prozesse aktiv gestalten.

Frage zur Selbstklärung

Fühlen sich alle Teams gleichwertig eingebunden? Gibt es unausgesprochene Konflikte oder Unsicherheiten? Ist geklärt, was die beteiligten Weltläden regeln und entscheiden und was auf die Ebene des Gesamtvereins muss?

6. EVALUATION: WAS IST GUT GELAUFEN – WAS BRAUCHT NACHJUSTIERUNG?

Nach etwa einem Jahr sollte eine strukturierte Rückschau stattfinden. Dazu kann eine einfache interne Evaluation oder ein moderierter Reflexionsworkshop dienen.

Mögliche Leitfragen:

- Welche unserer Ziele haben wir erreicht?
- Was funktioniert gut?
- Welche Prozesse müssen wir anpassen?
- Wie erleben die Teams die neue Zusammenarbeit?

Erste Schritte

1. Fordert unsere Handreichung mit einer (steuer-)rechtlichen Bewertung der verschiedenen Optionen an.
2. Geht ladenintern und gemeinsam die Fragen in den Kästen durch und beantwortet sie so ehrlich wie möglich. Entscheidet erst dann.
3. Lasst euch beraten:
 - a. Steuerrechtlich
 - b. Organisatorisch (Fair-Handels-Beratung, Weltladen-Dachverband, externe Beratung)

KONTAKT WELTLADEN-DACHVERBAND

Stefanie Krass
Telefon 06131 68907-98
s.krass@weltladen.de

Birgit Schößwender
Telefon 06131 68907-90
b.schoesswender@weltladen.de

Januar 2026