**Entwurf einer Beitragsordnung (Erzeuger, Verbraucher, Verarbeiter, Händler)**

Empfehlung Genossenschaftsverband:

Beiträge sollten einem für alle Mitgliedergruppen einheitlichen Prinzip unterliegen und klar begründbar sein.

Vorschläge für Eintrittsgeld:

Begründung ist die Beteiligung aller Genossen an den beträchtlichen Aufbaukosten.

Einheitliches Prinzip ist, dass für den/die ersten Anteile ein Eintrittsgeld a 100.- € ein Eintrittsgeld von ebenfalls 100.- € zu entrichten. Je nach Nutzen und dem Betriebsumsatz der Mitglieder müssen 1-50 Anteile mit Eintrittsgeld in gleicher Höhe erworben werden. Da Verbraucher zwar ideell vom wachsenden Angebot fair gehandelter regionaler Ware profitieren, aber weniger wirtschaftlich, wird bei ihnen nur für den ersten Anteil 100.- Eintrittsgeld fällig. Da die betrieblichen Genossen stärker wirtschaftlich profitieren, müssen sie umsatzabhängig zwischen 10 und 50 Anteile mit Eintrittsgeld in derselben Höhe erwerben. Für alle Genossen gilt, dass sie darüber hinaus Anteile ohne Eintrittsgeld erwerben können.

Vorschläge für Jahresbeitrag:

Begründung Jahresbeitrag: Kostenbeteiligung an den Verwaltungskosten und Leistungen der Genossenschaft

Einheitliches Prinzip:   
- bei Variante 1 ist es ein umsatzabhängiger Jahresbeitrag, bei dem nicht zwischen Einkauf (Verbraucher) und Verkauf (der Betriebe) unterschieden wird

- bei Variante 2 sind es 100.- € für alle zzgl. einer Art umsatzabhängige Lizenzgebühr für die Unternehmer-Genossen

Ansatz 1, Einteilung der Betriebe nach Umsatz

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mitgliedergruppen** | **Genossenschaftsanteile** | **Eintrittsgeld (einmalig)** | **Jahresbeitrag ab dem 2. J. Variante 1** | **Jahresbeitrag Variante 2** |
| Verbraucher | Mindestens 1 a 100.- | 100.- € für den 1. Anteil,  weitere Anteile ohne Eintrittsgeld | 100.- €  (für Umsätze/Einkäufe bis 10.000.-, da kommt kein Verbraucher drüber) | 100.- € |
| Kleinere Betriebe  Bis 100.000.- Jahresumsatz | Mindestens 10 a 100.- € | 10 Anteile mit je 100.- € Eintrittsgeld, weitere Anteile ohne Eintrittsgeld | 250.- € | 100.- € zzgl. Lizenzgebühr von z.B. 150.- € |
| Mittlere Betriebe 100.000 – 500.000.- Jahresumsatz | Mindestens 25 a 100.- € | 25 Anteile mit je 100.- € Eintrittsgeld, weitere Anteile ohne Eintrittsgeld | 500.- € | 100.- € zzgl. Lizenzgebühr  von z.B. 400.- € |
| Größere Betriebe über 500.000 Jahresumsatz | Mindestens 50 a 100.- € | 50 Anteile mit je 100.- € Eintrittsgeld, weitere Anteile ohne Eintrittsgeld | 1.000.- € | 100.- € zzgl. Lizenzgebühr  von z.B. 1.000.- € |

Ansatz 2, mit Differenzierung zwischen den Betrieben (Höfe, Verarbeiter, Händler

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mitgliedergruppen** | **Genossenschaftsanteile** | **Eintrittsgeld (einmalig)** | **Jahresbeitrag wie oben Variante 1** |
| Verbraucher | Mindestens 1 a 100.- | 100 für den 1. Anteil,  weitere Anteile ohne Eintrittsgeld | 100.- €  für Umsätze bis 10.000.- €,  mit Rückvergütung |
| Erzeuger ohne Gewerbe | Mindestens 10 a 100.- | 100 für jeden Anteil, also bei 10 Anteilen mindestens 10 mal 100.-Darüber hinaus gehende Anteile ohne Eintrittsgeld | 100.- € für Umsätze bis 10.000.- €  250.- € für Umsätze bis 100.000.- €  500.- € für Umsätze bis 200.000.- €  1.000.- € für Umsätze über 200.000.-€  mit Rückvergütung |
| Verarbeiter und Erzeuger mit Gewerbe | 10-50 ja nach Umsatzgruppe, oder 50 festlegen und Ausnahmen für kleinere Betriebe vorsehen | 100.- für jeden Anteil, also  mindestens 1000.- - 5000.- je nach Umsatzgruppe  Darüber hinaus gehende Anteile ohne Eintrittsgeld | 100.- € für Umsätze bis 10.000.- €  250.- € für Umsätze bis 100.000.- €  500.- € für Umsätze bis 200.000.- €  1.000.- € für Umsätze über 200.000.- €  mit Rückvergütung |
| Händler | 10-50 je nach Umsatzgruppe, oder 50 festlegen und Ausnahmen für kleinere Betriebe vorsehen | 100.- für jeden Anteil, also  mindestens 1000.- - 5000.- je nach Umsatz  Darüber hinaus gehende Anteile ohne Eintrittsgeld | 100.- € für Umsätze bis 10.000.- €  250.- € für Umsätze bis 100.000.- €  500.- € für Umsätze bis 200.000.- €  1.000.- € für Umsätze über 200.000.- €  mit Rückvergütung |

Genossenschaftliche Rückvergütung errechnet sich folgendermaßen

Variante 1

1. Verteilung nach Köpfen der verschiedenen Mitgliedergruppen  
   Jeder Mitgliedergruppe steht so viel Rückvergütungsanteil zu, wie ihr Anteil den Gesamtmitgliedern ausmacht  
   In einer Gruppe mit z.B. 50% Mitgliederanteil steht 50% der Rückvergütung zu.  
   Die Rückvergütung kommt also überwiegend den Verbraucher-Genossen als vermutlich mit Abstand größer Gruppe zugute. Die anderen Genossen-Gruppen profitieren aber vom Absatz ihrer Waren über die Genossenschaft ohnehin stärker.
2. Innerhalb der Mitgliedergruppe wird die zu verteilende Summe im Verhältnis des Umsatzes des jeweiligen Mitglieds unter den Gruppenmitgliedern verteilt. Dazu erhält jedes Mitglied eine Mitgliedkarte, auf der beim Einkauf die Summe erfasst wird.

Variante 2

Alle Mitglieder (auch Betriebe) erhalten dann beim Vorlegen der Mitgliedkarte einen Rabatt auf ihren Einkauf. Die genossenschaftliche Rückvergütung wird jährlich neu festgelegt ja nach wirtschaftlicher Situation. Beginn z.B. 0 oder mit 1 %, könnte bis 4% oder höher steigen. Dann würde schon bei einem Jahreseinkauf über 2500.- die 100.- Jahresbeitrag wieder reinkommen.-