**Infos zu Mitgliederpreisen von Kooperativen im Biohandel**

Stand Dezember 2019

Was sind Mitgliederpreise?

Mitgliederpreise für Genossenschaften mit Lebensmittel-Einzelhandel haben das Ziel, durch die enge Verbindung der Genossenschaft und ihrer Mitglieder Verbindlichkeit und günstiges Einkaufen zu ermöglichen. Die Mitglieder decken mit verbindlichen Monatsbeiträgen die Grundkosten der Genossenschaft, und diese geben dafür die Biowaren mit nur geringen Aufschlägen an ihre Mitglieder weiter.

Beispiele zum Verständnis des Mitgliederpreises

VG Dresden:
Die Verbrauchergemeinschaft Dresden (VG Dresden) praktiziert seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich ein Mitgliederpreis-System.

Die Mitglieder bezahlen monatlich zur Zeit 17.- € pro Erwachsenem (6,50.- € für alle eigenen Kinder, egal wie viele) und decken damit die Festkosten der Genossenschaft. Dafür gibt die Genossenschaft die Waren mit sehr geringen Aufschlägen (um Verderb etc. auszugleichen) an ihre Mitglieder weiter. Gegenüber den Mitbewerbern ist der Mitgliederpreis im Durchschnitt fast 30% günstiger. Alle Produkte werden mit zwei Preisen ausgezeichnet für Mitglieder und Nichtmitglieder. Da alle Intensivkunden den Preisunterschied sehen, können sie leicht ausrechnen ab welchem Monatseinkauf sich die Mitgliedschaft auch rechnet. Wobei dies natürlich nicht der einzige Grund der Mitgliedschaft sein sollte.

Mit diesem Angebot konnte die VG Dresden inzwischen ca. 11.000 Mitglieder gewinnen, welche ihre Waren in einem der 6 VG-Läden einkaufen.

Cooperative Odin:

Odin in Holland hat erst vor wenigen Jahren ein Mitgliederpreis-Modell eingeführt. Zuvor waren nur relativ wenige Verbraucher Mitglied, die Cooperative wurde vor allem von den Mitarbeitern getragen.

Mit dem zunehmenden Einstieg des konventionellen Handels in die Biovermarktung entstand die Idee, bis ins wirtschaftliche hinein sich stärker mit den Verbrauchern zu verbinden. Nach und nach wurde nacheinander Markt für Markt auf einen Mitgliederladen mit ebenfalls doppelter Preisauszeichnung (für Mitglieder und Nichtmitglieder) umgestellt. Die gleichzeitige Umstellung aller heute 23 Bioläden wäre zu teuer gewesen. Der Umstellungsaufwand ist beträchtlich, und das System rechnet sich erst ab mindestens 300 Mitgliedern pro Laden. Nach wenigen Jahren ist Odin heute bei 9500 Mitgliedern. Diese zahlen monatlich 16.- € als Erwachsene, 21.- für eine ganze Familie oder 11.- € als Student. Die Waren sind für die Mitglieder im Durchschnitt 18 % günstiger und liegen damit unter dem Preis für Bioware des normalen Lebensmitteleinzelhandels.

Durch die enge Verbindung mit den Kunden können diese über viele spannenden Aktivitäten von Odin informiert werden und manches wird sogar erst möglich durch die Partnerschaft. So unterstützen viele Kunden die biodynamische Pflanzenzüchtung auf einem der Höfe und bekommen exklusiv die Möglichkeit neue Sorten zu testen. Oder viele Kunden unterstützen die Bienenhaltung auf den Odin-Partnerbetrieben durch einen der angestellten Odin-Imker.

Vorteile für Genossenschaft und Mitglieder

Die Genossenschaft kann

* durch die monatlichen Beiträge die Festkosten für Mieten und Personal decken
* die Verbindlichkeit und Kundenbindung deutlich erhöhen
* ihre Genossen sanft dazu bewegen, einen großen Anteil ihrer Einkäufe im Genossenschaftsladen zu decken (weil durch die Mitgliederpreise Waren günstiger werden als bei den Mitbewerbern)
* ihre Mitglieder mit digitalen Rundbriefen und Infomaterial versorgen und dabei Druckkosten sparen und einen wichtigen Beitrag gegen Papierverschwendung leisten (weil Email-Adressen von den Mitgliedern erfasst werden)
* ihre Mitglieder zu Mitgestaltern machen und sie zu Events wie Hofführungen einladen und damit wertvolle Bildungsarbeit leisten.

Die Genossen

* erhalten die Lebensmittel zum vergünstigten Preis
* bekommen durch die doppelte Preisauszeichnung eine hohe Preistransparenz
* werden durch ihre Genossenschaft intensiv informiert und „geschult“ durch Betriebsbesichtigungen etc.
* können sich noch intensiver als Teil ihrer Gemeinschaft fühlen
* können deutlich mehr mitwirken und mitgestalten als in anderen Märkten
* erleben mehr Sinnhaftigkeit und Selbstwirksamkeit indem sie z.B. bei Odin die Bienenhaltung auf Biohöfen unterstützen können.

Mögliche Nachteile

Die Landwege-Genossenschaft hatte viele Jahre einen Mitgliederpreis und hat diesen zur Euro-Umstellung abgeschafft (weil sie nicht vier Preise auf dem Etikett haben wollten: Preise für Mitglieder und Nichtmitglieder jeweils in DM und Euro). Und es sei damals zu viel über Preise und Rabatte gesprochen worden als über die Vorhaben und die Gemeinschaftsgedanken.

Eine Gefahr beim Mitgliederpreis ist sicherlich, die Frage nach Rabatten, nach günstigem Preis und persönlichem Vorteil zu sehr in den Vordergrund zu rücken. Denn eine Genossenschaft sollte ja gerade weniger von denen getragen werden, die ihrem eigenen Vorteil nach rennen, sondern mehr von denen, die ein solidarisches partnerschaftliches Wirtschaften über die Wertschöpfungskette verwirklichen Möchten.

Potential des Mitgliederpreises

Gerade jetzt, wo bio im Discounter angekommen könnte der Mitgliederpreis für Kooperationen im Biohandel interessant werden. Zunehmend mehr Verbraucher kennen die Zusammenhänge von Preisdruck und die negativen Auswirkungen auf z.B. Tierwohl und Vielfalt auf den Biohöfen, und die Suche nach Regionalität, Transparenz, Fairness und Gemeinschaft nimmt deutlich zu.

Wenn der Mitgliederpreis mit Monatsbeitrag im Geist der Solidarität und Partnerschaft vermittelt wird, wie Odin dies zur Zeit angeht, knüpft dies am aktuellen Zeitstrom an. Im Sinne von „ihr Mitglieder ermöglicht durch verbindliche Monatsbeiträge eine verlässliche Betriebsplanung, den Aufbau partnerschaftlicher Beziehungen mit unseren Lieferanten und die Verwirklichung unserer ökologischer Ideale wie Bienenhaltung und Züchtungsarbeit. Und wir geben im Gegenzug diese Sicherheit nicht nur an unsere Mitarbeiter und Lieferanten weiter, sondern ermöglichen auch den möglichst günstigen Preis für unsere Mitglieder“.

Weitere Beispiele

Es gibt weitere überwiegend kleinere Projekte, welche einen Mitgliederpreis verwirklicht haben. Dabei sind Erzeuger-Verbraucher-Genossenschaften wie die Bremer EVG zu nennen (info@bremer-evg.de), bei der jeder Erwachsene 12.- pro Monat bezahlt und jede Familie 24.- Euro. Dafür bekommen die Mitglieder die Waren der beteiligten Erzeugerbetriebe und zugekaufter Bioware fast zum Einkaufspreis.

Inzwischen gibt es viele Mitgliederläden und Food-Coops mit ähnlichem Modell. Die Kosten werden durch die Mitgliedbeiträge auf alle Mitglieder umgelegt (mit plus/minus 15.- € Monatsbeitrag pro Erwachsenem, und die Ware wird den Mitgliedern 20-30% günstiger als im Biofachhandel verkauft. Dabei wird mit 5-10% Aufschlag auf den Einkaufspreis nur der Schwund und Verderb von Waren ausgeglichen.
Diese Initiativen arbeiten zum Teil als Verein (bei denen der Vorstand die Produkthaftung trägt), als kleine Privatfirma oder eben ab einer gewissen Größe auch als Genossenschaft.

Mit der LPG Biomarkt GmbH in Berlin nutzt auch eine größere Firma mit zur Zeit 10 Filialen den Mitgliederpreis. Für einen Monatsbeitrag von 17,90 bekommt man die Bioware je nach Produktgruppe etwa zwischen 10 und 20 % (bei Aktionen auch mal über 30%) günstiger als Nichtmitglieder. Besonders an diesem Modell ist, dass man mit der „Mitgliedschaft“ im Gegensatz zur Genossenschaft oder einem Verein nicht tatsächlich Mitglied wird und wenig Mitgestaltungsmöglichkeit hat. Dennoch scheint es ein durchaus erfolgreiches Marketing-orientiertes Modell im heiß umkämpften Berliner Biomarkt zu sein.

Nachweis der Mitgliedschaft und Monatsbeitrag

Einige Biohändler mit Mitgliederpreis geben Mitgliedskarten mit abgedrucktem Foto des Inhabers heraus. Damit kann an der Kasse bei Bedarf sichergestellt werden, dass keine Nichtmitglieder durch eine Mitgliedskarte von Mitgliedern den Mitgliederpreis in Anspruch nehmen.

Für die Höhe der Monatsbeiträge gibt es deutlich unterschiedliche Modelle. Bei der Mitgliedschaft für Einzelpersonen liegt der Monatsbeitrag bei fast allen Initiativen im Bereich plus/minus 15.- €. Dagegen liegen bei Familien, Familien mit Kindern und Wohngemeinschaften die Vergünstigungen gegenüber der Einzelmitgliedschaft deutlich unterschiedlich (mit z.T. nur geringen und zum Teil extrem hohen Nachlässen).