

## Vortrag Öko-Esel 21.11.2019

Ca. 45 Leute anwesend

3 Schwerpunkte

1. Mitgliederladen-Konzept allgemein
2. Konkretes Beispiel Öko-Esel-Gründung
3. Lehren, Probleme und Hürden

Dann folgte ein offenes Gespräch mit dem Publikum.

### 1. Mitgliederladen-Konzept allgemein

- Mitgliederläden können auch als alternative Versorgungsgemeinschaften bezeichnet werden
- Der Impuls für ein Mila kam in Hannes' Fall vom Mila Marburg, er hat seine Bachelorarbeit darüber geschrieben
- Kernanliegen eine Mila ist die qualitativ hochwertige Lebensmittel-Nahversorgung
- Mila bedeutet hauptsächlich, dass Menschen Mitglied werden und ihren Beitrag zahlen. Das ist in der Regel komfortabler als bei einer FoodCoop.

### 2. Konkretes Beispiel Öko-Esel-Gründung

- Gibt es seit drei Jahren
- Hat 3 Tage die Woche geöffnet
- Ca. 300 Mitglieder (Nicht-Mitglieder können zum UVP einkaufen)
- Ca. 30% billiger als UVP in anderen Bioläden
- Rechtsform GbR, Mitglieder haben Einzelverträge
- Werbung: Artikel in kleiner Zeitschrift in München, dann kamen die Großen von selber auf den Laden zu; später kam Tim Mälzer mit der ARD, das hats voll gebracht, parallel dazu Crowdfunding (10.000€)
- Anfangs: 1. Jahr mietfrei, 2. Jahr Nebenkosten, 40m<sup>2</sup> Souterrain, Lagerregale und Biertische
- 2018 Umzug in neuen Laden (alter Bioladen hat Inventar gestiftet), ca. 150 MG, Kosten für Miete und Lohn gedeckt
- Ausblick: Mehr Mitglieder notwendig für bessere Löhne (aktuell 10€/h, gewünscht sind 15€/h); Samstagsöffnungszeiten wäre schön; Veranstaltungen zur Frage „Was ist gute Versorgung?“
- Mitglieder zahlen 15€ pro Erwachsenen pro Monat (solidarisch kann man auch mehr oder weniger bezahlen), die meisten zahlen auch ziemlich genau diesen Betrag
- Stimme einer Kundin: „Seit ich hier einkaufe, habe ich weniger Müll!“
  - O-Töne Hannes
  - *Wir sind da sehr naiv an die Sache rangegangen. Es war Learning by Doing.*
  - *Glück gehört auch dazu.*
  - *Wirtschaften im Sinne der Menschen, nicht im Sinne des Profits. Das ist etwas fundamental anderes!*
  - *Man muss nicht alles so machen wir.*
  - *Wir hatten keine Business-Plan*
  - *Wenn wir gewusst hätten, was auf uns zukommt, hätten wir es vielleicht nicht gemacht. Und trotzdem sind wir superglücklich, dass wir es gemacht haben.*

### 3. Lehren, Probleme und Hürden

- Guter Richtwert zum Start ist, so viele Mitglieder zu haben, dass man die Miete finanzieren kann
- Es gab bei Öko-Esel keinen Businessplan. Es ist aber gut einen zu haben!
- Es wurde kein Kredit aufgenommen (2x 1.500€ Startkapital)
- Empfehlung: Schon am Anfang möglichst viele Ehrenamtliche einbinden
- Geschäftsformen sind üblicherweise eG, OHG, GbR, GmbH, eV
- Fördergelder sind sinnvoll, wurde in diesem Fall aber nicht genutzt
- Einlagen sind sehr sinnvoll, um Warenbestand vorzufinanzieren
- Wichtig: Anlieferung klären! (Uhrzeiten, Zutrittsmöglichkeit, Anwohner)
- Möglichst viele Kompetenzen und Ressourcen intern abdecken (Mitglieder), z.B. Werkzeug, Handwerk, Werbung usw.
- Margen & Beiträge
  - Ansatz: Kosten durch alle teilen, die sich potentiell über den Laden versorgen können (Anfangs ist der Laden ja nicht ausgelastet)
  - Öko-Esel hat sich anfangs an den Beiträgen anderer Milas orientiert
- Wichtig: Dokumentation und das Weitergeben von Erfahrung und Fähigkeiten, um sich breiter aufzustellen. Handbücher erstellen!

#### Fragen / offenes Gespräch

- Wie siehts mit Versicherungen, der Berufsgenossenschaft und der Gewerbeaufsicht aus?
  - Geht in Ordnung, als GbR liegt die komplette Haftung bei den Inhabern
- Ab wie vielen Mitgliedern trägt es sich?
  - Unterschiedlich, aktuell hat der Öko-Esel 300 MG
  - Umsatz 2019: 280.000€
  - Im Moment bleibt von der Marge (EK+15%) auch etwas für die Umlaufkosten übrig, das ist aber auch notwendig, damit die Löhne gezahlt werden können
- Wie geht der Öko-Esel mit Lebensmittel-Überschüssen/Resten um?
  - Sie werden über die Initiative „TooGoodToGo“ weitergegeben
- Wieso kann ein Mila seine Produkte überhaupt „günstiger“ anbieten?
  - Weil eine Schwarze Null reicht (kein Profitzwang) und weil etliche Tätigkeiten von den Mitgliedern ehrenamtlich übernommen werden
- Input eines anwesenden Öko-Esel-Mitglieds
  - Die Mitgliedschaft lohnt sich preislich bereits beim ersten Einkauf! Das wurde mal mit einem Bioladen verglichen. Die Ersparnis variiert je nach Produkt
  - Ist zufrieden mit den 3 Öffnungszeiten, hat seinen Rhythmus daran angepasst
  - „Ich muss fast nirgends anders mehr hin!“
  - Der Laden ist nicht nur transparent, sondern auch sozial! (z.B. durch die variablen Beiträge)
- Wie viele Mitglieder bräuchte der Öko-Esel für einen Einheitslohn von 15€/h?
  - Ca. 400 oder mehr
  - Fraglich, ob dann der Arbeitsaufwand und die Struktur noch? Grenze: Ladenfläche
  - Perspektivisch müssen aber auch die MG-Beiträge erhöht werden, z.B. auf 20€/Monat
- Wie eng ist die Bindung zu den Mitgliedern?

- *Beim Umzug wurde viel mitgemacht, es gab auch einen gemeinsamen Ausflug*
  - *In der Zukunft soll es aber mehr Veranstaltungen geben, um die MG zu binden*
- *Der feste Mitgliedsbeitrag schreckt tatsächlich Menschen ab*
  - *Einwand: Die Monatsbindung stellt kein echtes Risiko dar*
  - *Die Vorzüge abgesehen vom Preis, z.B. für den Haushalt, die Nachhaltigkeit, die Mitbestimmung usw. sollten noch stärker herausgearbeitet und kommuniziert werden*