

MiLa @ HRO - Projektbeschreibung

1. Geschäftsidee

Der Mitgliederladen MiLa in Rostock ist ein von den Mitgliedern gemeinschaftlich getragener Bioladen. Er bietet nachhaltig hergestellte Lebensmittel und andere Waren des täglichen Bedarfs zu günstigen Preisen an. Dabei liegt der Vorrang auf regionalen und saisonalen Lebensmitteln. Ggf. werden auch nicht bio-zertifizierte Produkte aus der Region verkauft, wenn das Produkt durch andere in unserem Sinne liegende Eigenschaften überzeugt. Wir arbeiten dafür eng mit regionalen Bio-ProduzentInnen in der Region Rostock und MV zusammen, und bieten ihnen eine Möglichkeit der direkten Vermarktung ohne Zwischenhändler. Das Sortiment wird durch Lieferungen von Bio-Großhändlern aus MV und Berlin erweitert, z.B. für Milchprodukte, haltbare Lebensmittel und Drogerieprodukte.

Das Geschäftsmodell ist nicht gewinnorientiert. Festkosten und Löhne werden wesentlich über Mitgliedsbeiträge finanziert, sowie durch einen relativ niedrigen Aufschlag auf die Einkaufspreise. Die Mitglieder tragen das wirtschaftliche Risiko sowie die Verantwortung gemeinsam, und tragen damit auch zu einer gemeinwohlorientierten Form des Wirtschaftens bei.

Der Laden inklusive aller dabei anfallenden Tätigkeiten wie Bestellung, Verkauf und Reinigung wird von fest angestellten MitarbeiterInnen betrieben. Die Angestellten sind gleichberechtigt und teilen die anfallenden Aufgaben gemeinsam auf. Alle Entscheidungen, die über den täglichen Betrieb hinaus gehen, werden durch einen Lenkungskreis getroffen. Aufgaben der Buchhaltung und Personalverwaltung werden extern unterstützt. Wir schaffen Arbeitsplätze und streben eine Förderung der Gründungsphase durch eine Strukturentwicklungsmaßnahme (ESF) an.

Der Mitgliederladen verfolgt die Ziele, eine günstige Einkaufsmöglichkeit für Bio-Lebensmittel in Rostock zu schaffen, und ein Netzwerk regionaler ProduzentInnen bei der Vermarktung zu unterstützen, alternative Wirtschaftsformen zu erproben und gemeinschaftliches Handeln und Begegnung zu stärken. Biologische Landwirtschaft und regionale Wirtschaftskreisläufe tragen wesentlich zu Umweltschutz und nachhaltiger Entwicklung bei. Hofbesuche können die Verbindung zwischen Produzenten und Kundinnen stärken und durch Umweltbildung zum Verständnis vieler Zusammenhänge beitragen. Gemeinschaftliche Entscheidungsstrukturen sind Demokratie-Bildung. Unsere Ziele spiegeln unseren Anspruch an ein faires Miteinander.

2. Gründungsgruppe - Wer wir sind

Zur Zeit sind wir ca.15 Menschen, die mit unterschiedlichem Engagement gemeinsam und ehrenamtlich an der Idee arbeiten. Wir bringen langjährige Erfahrungen mit aus der Arbeit im Bio-Einzelhandel, Bio-Anbau sowie aus der Gründung und Arbeit in der Rostocker FoodCoop „Beißwat“, einer selbstverwalteten Einkaufsgemeinschaft für Bioprodukte. Wir arbeiten an der Universität Rostock, im Ökohaus Rostock, in Biobetrieben, selbständig oder in Bildungsprojekten. In unserer Gruppe haben wir auch Menschen, die sich mit basis-demokratischen Prozessen, Anträgen für Fördermittel, Moderation, Grafik,

Steuern und Buchhaltung auskennen. Dadurch können viele der Aufgaben im Gründungsprozess von uns selbst ausgeführt werden, und müssen nicht extern eingekauft werden. Darüber hinaus verbindet uns ein Interesse an alternativem Wirtschaften, Nachhaltigkeit und linken Weltansichten.

Als Träger der Gründungsphase haben wir den Ökohaus e.V. Rostock gewonnen. Wir sind eine Projektgruppe des Ökohauses und können dadurch auf die rechtlich verbindliche Organisationsform eines eingetragenen gemeinnützigen Vereins zurückgreifen. Das hilft uns zum Beispiel, um Fördermittel einzuwerben und zu verwalten, sowie die ganzen rechtsverbindlichen Dinge wie Miet- und Arbeitsverträge oder private Kreditvereinbarungen in eine gute Form zu bringen.

Der Verein Ökohaus e.V. Rostock wurde nach der politischen Wende 1990 mit dem Ziel gegründet, in Rostock ein Dach für soziales, solidarisches und ökologisches Engagement zu schaffen. Zu den aktiven Gruppen des Vereines zählen die Organisation und Betreuung der Gemeinschaftsunterkünfte für Asylbewerber*innen in Rostock, das Psychosoziale Zentrum, der Weltladen, das Team Komposttoilette, zwei Kindertagesstätten, der Interkulturelle Garten, das Team für Entwicklungspolitische Bildung und der Mitgliederladen.

Die Geschäftsführung wird durch einen ehrenamtlichen Vorstand wahrgenommen. Die Arbeitsbereiche agieren finanziell eigenständig, wobei die Finanzierung sehr unterschiedlich erfolgt. Der Verein und die Arbeitsbereiche sind erfahren in der Projektarbeit, in der Einwerbung, Durchführung und Verwaltung von Projekten in den Bereichen Umwelt und Nachhaltigkeit, Demokratiebildung und Teilhabe sowie Fairer Handel. Es existieren langjährige Erfahrungen mit Fördermitteln.

3. Zielgruppe - Wen wollen wir ansprechen?

Wir wünschen uns, dass der MiLa von einer Gruppe Menschen getragen wird, die sich neben den günstigen Preisen und den regionalen Bio-Produkten auch dafür interessieren, alternative Wirtschaftsformen zu unterstützen. Die Mitglieder sind nicht nur Kunden, sondern können sich aktiv einbringen, mit über die Produktpalette und andere grundlegende Themen entscheiden, oder durch ehrenamtlichen Einsatz (z.B. beim Ladenbau) helfen. Diese Mitarbeit ist aber keine Voraussetzung für die Mitgliedschaft.

Wir haben im Sommer 2020 eine Umfrage in unserem Bekanntenkreis gemacht, und 40 Rückmeldungen von Menschen bekommen, die sich gern mit ihren Familien am Laden beteiligen würden. Es gibt inzwischen in vielen Städten ähnliche Projekte, mit 100-700 Mitgliedern. Die größte der existierenden Initiativen, die Verbrauchergenossenschaft in Dresden, hat 10.000 Mitglieder. Wir rechnen damit, dass es in Rostock ein Potenzial für 300-500 Mitglieder gibt.

4. Wie funktioniert alles?

Der Hauptteil der Ladenarbeit wird nach der Gründungsphase durch festangestellte MitarbeiterInnen erledigt, unterstützt durch einen Lenkungskreis und ggf. ehrenamtliche Hilfe (wie einen BufDi). Die Angestellten kümmern sich v.a. um den täglichen Ablauf des Ladens, incl. Kontakt zu Produzentinnen, Bestellung, Verkauf, Ein- und Aufräumen, und Abrechnung. Die formale

Buchhaltung und die Personalverwaltung wird durch das Büro des Trägervereins Ökohaus e.V. übernommen und durch eine Verwaltungspauschale in Höhe von 5% der Personalkosten finanziert.

Wir werden zunächst drei Teilzeitstellen schaffen und planen anfänglich mit einem Stundenlohn von 13€ brutto. Die Angestellten werden durch die Gründungsgruppe so weit wie nötig unterstützt, um alle anfallenden Arbeiten abzudecken. Wie nach der Eröffnung die notwendigen Entscheidungen (Tagesgeschäft und längerfristig) getroffen werden sollen, muss noch genauer festgelegt werden.

Derzeit planen wir mit zwei möglichen Szenarien: Eröffnung mit Unterstützung für die Personalkosten durch eine Strukturentwicklungsmaßnahme und Eröffnung ohne Fördermittel. Bei einer Förderung können die Vorbereitungsphase sowie die anfallende konzeptionelle Arbeit (Vorbereitung von Abläufen, Netzwerk, Öffentlichkeitsarbeit) durch die Projektmitarbeiterinnen (1,5 Vollzeitstellen) durchgeführt und bezahlt werden. Eine weitere Person wird zusätzlich zur Eröffnung für Verkaufstätigkeiten mit 0,5 Stelle eingestellt. Ohne Förderung wird die Arbeit bis zur Eröffnung des Ladens im Wesentlichen ehrenamtlich geleistet, und Angestellte erst zum Zeitpunkt eingestellt, wenn durch Verkäufe auch Einnahmen generiert werden.

Die Öffnungszeiten werden nach Bedarf gestaltet und erweitert, soweit die steigende Mitgliederzahl eine genügende finanzielle Deckung ergibt. Einkäufen können vorläufig nur Mitglieder zu den günstigen Preisen, und ggf. auch Nicht-Mitglieder zu normalen Bioladen-Preisen.

Der eigentliche Einkauf unterscheidet sich nicht von Einkäufen in anderen Läden. Für eine bessere Planung bzw. ein größeres Angebot mit Produkten bereiten wir die Möglichkeit vor, Produkte auf Vorbestellung zur Abholung anzubieten. Wir können uns vorstellen, eine Person im Bundesfreiwilligendienst als Unterstützung der Projektgruppe für Mitgliederbetreuung oder die Organisation besonderer Veranstaltungen zu beschäftigen. Dazu haben wir erste Kontakte mit den zuständigen Stellen aufgenommen.

5. Produktauswahl

Das Basisangebot werden frische und haltbare Lebensmittel sein, und die Produktpalette mit der Zeit ausgebaut. Der Hauptanteil der Frischwaren soll regional und saisonal und dabei möglichst aus ökologischem Anbau sein, wobei eine Zertifizierung nicht zwingend erforderlich ist. Im Vordergrund steht, den „ökologischen Fußabdruck“ möglichst gering zu halten und trotzdem ein reichhaltiges Angebot zu haben. Wir gehen aktiv auf Produzent*innen in der Region zu und bieten ihnen die Möglichkeit, ihre Waren im MiLa zu vermarkten.

Produzent*innen aus der Umgebung, die Interesse an einer Zusammenarbeit signalisiert haben bzw. kontaktiert wurden, sind bisher:

Gemüsehof Bastorf, Gemüsebaubetrieb Grete Peschken, Bekegarten Letschow Moritz Isensee, Beerengarten Wilsen Fiona Bahr, Gärtnerei Medewege, Windmehl Altkalen Dtléf Preuß, Kaffeerösterei dajoirma, Hof Medewege Claudia Weiß. Darüber hinaus sind die Regionalvermarktungsinitiative MeckSchweizer und das NetzwerkDorfladen MV Partner, die uns bei der Eröffnung unterstützen.

Wir rechnen je nach Saison mit einem Anteil regionaler Waren von 30-60%. Im Spätwinter ist das regionale Angebot frischer Waren sehr begrenzt, dafür kann von einem reichlichen Angebot besonders in den Monaten Mai-Oktober ausgegangen werden.

Waren, die nur überregional lieferbar sind, wie z.B. Molkereiprodukte, Tofu und viele Trockenwaren, bestellen wir bei Großhändlern wie Terra Naturkost Berlin.

Wir werden uns mit dem ökologischen Fußabdruck von Waren auseinandersetzen, und Produkte mit hohem Fußabdruck in kleinerer Vielfalt anbieten und evtl. mit höheren Aufschlägen auspreisen. Großgebilde und Waren zum selber Abfüllen können helfen, Verpackungen einzusparen, machen aber auch mehr Arbeit. Es bleibt noch zu entscheiden, inwieweit wir solche Produkte in unser Angebot aufnehmen.

6. Standort & andere Anbieter ähnlicher Waren

In Rostock, der größten Stadt von Mecklenburg-Vorpommern mit mehr als 200.000 Einwohnern, gibt es zur Zeit nur im unmittelbaren Innenstadt-Bereich sowie in Warnemünde die Möglichkeit, frische saisonale und regionale Lebensmittel jenseits von Supermarktketten und Discountern zu kaufen.

Zu den Anbietern in Rostock gehören Denn's Biowarenmarkt im KTC, Mecklenburger Biowaren an der Oberkante, Biofrisch Nordost mit Marktverkauf an verschiedenen Wochentagen und weitere Bio-ProduzentInnen mit Marktstand auf dem Doberaner Platz bzw. Neuen Markt. Daneben existieren als Versorgungsmöglichkeiten noch die FoodCoop (v.a. für lagerfähige Produkte) in der KTV sowie mehrere Solawi-Gruppen, z.B. Bunte Höfe. GreenGoldi ist ein Unverpackt-Laden in der Nähe der Innenstadt und es gibt Bio-Drogerieartikel in der östlichen Altstadt.

Bei einer Umfrage unter potenziellen Mitgliedern des MiLa im Sommer 2020 wurde ein innenstadt-naher Standort deutlich bevorzugt. Das umfasst ungefähr die Bereiche KTV, Hansaviertel, Bahnhofsviertel, Östliche Altstadt, Südstadt bis zum Südring. Durch den MiLa schaffen wir damit eine Einkaufsmöglichkeit für Bioprodukte in einem Stadtteil, der bisher nicht durch andere Anbieter oder Märkte versorgt wird.

Der Laden braucht keine exponierte Lage, da wir nicht auf Laufkundschaft angewiesen sind. Wichtig sind mindestens 100 m² Fläche, Zugang für Lieferanten auch außerhalb der Geschäftszeiten, Barrierefreiheit, günstige Erreichbarkeit. Die Gründungsgruppe recherchiert seit einiger Zeit mögliche Ladenflächen, und sieht gute Chancen, im Sommer ein geeignetes Objekt zu finden.

7. Rechtsform

Für die Gründungsphase des MiLa haben wir uns wie schon beschrieben entschieden, eine Projektgruppe des Ökohaus Rostock e.V. zu werden. Formal ist dadurch der Vorstand des Vereins verantwortlich, um rechtsverbindliche Verträge abzuschließen, wie Miet- und Arbeitsverträge.

Mittelfristig (ca. 2 Jahre) soll der MiLa selbständig werden und dafür eine Genossenschaft gegründet werden.

8. Risiken

Die Eröffnung des Ladens hängt davon ab, dass wir ein passendes Ladengeschäft finden, und kann sich ggf. um 1-3 Monate gegenüber dem Zeitplan unter Punkt 9 verzögern. Die Deckung der Kosten ist im Finanzplan dargestellt, aber es gibt die Risiken, dass wir nicht genügend Interessenten für eine Mitgliedschaft ab Eröffnung finden, dass wir die kalkulierten Initialkosten nur teilweise durch Kredite und Spenden finanzieren können oder dass Mitgliedsbeiträge ausfallen. Wir planen, anfangs die Mindestdauer einer Mitgliedschaft auf 6 Monate festzulegen.

Ein weiteres Risiko besteht darin, keine passenden Angestellten zu finden oder dass die Angestellten das Projekt wieder verlassen. Es gibt allerdings einige Personen in der Gründungsgruppe, die gern im Laden angestellt wären. Nicht alle Menschen aus der Gründungsgruppe können sich langfristig über die eigentliche Gründungsphase hinaus mit viel Zeit und Arbeitskraft einbringen.

Spätestens 6 Monate nach Eröffnung soll es eine grundlegende Prüfung geben, ob der MiLa geschäftlich erfolgreich ist und entsprechende Anpassungen vorgenommen werden. Wir planen mehrere Vorsichtsmaßnahmen, um hohe Verluste, z.B. durch Schwund, zu minimieren. Dazu gehören ein Vorbestell-System für bestimmte Waren. Perspektivisch wäre auch die Einrichtung eines Café oder Imbiss denkbar, wo nicht verkaufte Waren verarbeitet und angeboten werden können, und weitere Einnahmen generiert werden.

9. Zeitplan zur Eröffnung

April 2021	Antrag auf eine Strukturentwicklungsmaßnahme, Votum am 22.4.
April - Juni 2021	Werbung für Gründungsmitglieder, Spenden, Privatkredite
Juni 2021	Bilanz zur Mitglieder- und Spendenwerbung, endgültige Entscheidung über die Gründung, ggf. Einstellung ProjektmitarbeiterInnen
Juli – September 2021	Miete und Einrichtung eines Ladenlokals, Vorbereitung und Eröffnung des Ladenbetriebs

10. Kalkulation

Die Kalkulation stützt sich auf unsere eigenen Erfahrungen aus dem Bio-Einzelhandel sowie der Rostocker FoodCoop, und auf Recherchen bei anderen Mitgliederläden (u.a. Gespräche mit der Verbrauchergemeinschaft Dresden und 2 Mitgliederläden in Bremen).

Es wird nicht angestrebt, Gewinn zu erwirtschaften. Eventuell entstehende Überschüsse sollen dazu verwendet werden, Arbeitsverträge aufzustocken oder mehr Menschen einzustellen. Darüber hinaus ist perspektivisch auch mit einer Vergrößerung der Ladenfläche bei steigender Mitgliederzahl zu rechnen und mit der Anschaffung weiterer Ladenausstattung. Auch eine Absenkung der Mitgliedsbeiträge und Preisaufschläge ist möglich.

Für die Vorbereitung, die Einrichtung des Ladengeschäfts sowie für die Eröffnungsphase brauchen wir ca. 20-30.000 € Startkapital. Wir werden dazu eine Spenden- und Crowdfunding-Kampagne durchführen und Privatkredite einwerben. Darüber hinaus zahlt jedes Mitglied eine Kautions von 50 € bei Eintritt.