

Betriebskonzept der FoodHub München Market e.G.

gegründet am 16.01.2021 in der Utopia Halle in München

Wir eröffnen den ersten kooperativen Mitmach-Supermarkt in Deutschland. Nach den erfolgreichen Vorbildern von La Louve in Paris und Park Slope Food Coop in New York wird es 3 Grundprinzipien geben:

1. Miteigentum: der Supermarkt gehört den Mitgliedern der Genossenschaft.
2. Mitwirkung: jedes Mitglied, das einkaufen möchte, arbeitet 3 Stunden im Monat mit.
3. Transparenz: Die wirtschaftlichen Zahlen der Genossenschaft sind für jeden offen. Die Preise sind transparent. Auf den Preis, den der Bauer, der Lebensmittel-Handwerker oder der Großhändler verlangt werden einheitlich 30% aufgeschlagen zur Deckung der Kosten des Hubs. Der Aufschlag kann nach oben oder unten korrigiert werden, je nach Kostensituation. Der FoodHub ist eine gemeinsame Direktvermarktung vieler Anbieter. Der FoodHub übernimmt für diese die Organisation der Vermarktung. Es ist angestrebt, 50% der Ware über Direktvermarktung zu beziehen.

Der FoodHub wird ein Vollsortiment führen, ganz überwiegend Bio, soweit möglich regional und saisonal, wo möglich verpackungsfrei oder verpackungsarm. Nicht Bio Produkte werden geprüft nach den Kriterien gut (Qualität), sauber (Inhaltsstoffe), fair (Arbeitsbedingungen entlang der Wertschöpfungskette) und Preis. Durch den einheitlichen Aufschlag wird es uns gelingen, gute Lebensmittel preiswert anzubieten. Billigangebote werden wir nicht bieten können, aber hochwertige, gute Produkte werden günstig sein. Im Hub wird es einen Abpackstation geben, in der die Mietglieder große Einheiten (z.B. einen Sack Nüsse oder einen ganzen Käse) in Verkaufseinheiten teilen und verpacken. Bedientheken wird es nicht geben.

Am 28.01.2021 haben wir einen ehemaligen Plusmarkt in der Deisenhofenerstr. 40 in München Obergiesing angemietet. Die Übergabe erfolgt am 01.05.2021, die Eröffnung voraussichtlich im Juli 2021. **Der FoodHub hat eine Heimat gefunden, es geht los!** Der zukünftige Hub hat eine Verkaufsfläche von 370qm und eine nochmal so große Lagerfläche im Keller. Vorbereitung und Finanzierung laufen nicht erst seit dem 28.01. auf Hochtouren.

Die 3 Säulen der Finanzierung:

1. **Die Einlagen der Mitglieder**

Jedes Mitglied zahlt 180€ oder ein Vielfaches davon als seine Einlage auf das Konto der Genossenschaft ein. Es gibt einen Sozialtarif, der von der Genossenschaftsversammlung bestimmt wird. Die Gründungsversammlung hat dafür ein monatliches Nettoeinkommen in Höhe von weniger als 900€ und zusätzlich für jedes Kind von weniger als 500€ festgelegt (Beispiel: eine vierköpfige Familie mit 2 Erwachsenen und 2 Kindern bekommt den Sozialtarif bei einem Familieneinkommen von weniger als 2.800€ netto).

2. **Darlehen der Mitglieder**

Mitglieder gewähren ihrer Genossenschaft entweder Gutscheindarlehen oder Nachrangdarlehen.

Gutscheindarlehen können die Genossenschaft in Höhe von 300 bis 1.500€ gewährt werden und werden in Form von jährlichen Einkaufs-Gutscheinen in Höhe von 10% der Darlehenssumme zurückgezahlt. Die Gutscheine können weitergegeben werden. Vorteil der Gutschein-Darlehen ist eine schnellere Rückzahlung und die zusätzliche Unterstützung des FoodHub's durch den Einkauf von Lebensmitteln.

Nachrangdarlehen können der Genossenschaft in Höhe von 500 bis in der Regel 10.000€ gewährt werden. Die Laufzeit ist 8 Jahre. Diese Darlehen werden im Fall des Scheiterns erst nach dem Bankdarlehen zurückgezahlt. Beide Darlehensformen sind ungesichert und damit mit dem Risiko des Verlusts bei Scheitern des Projekts, behaftet.

Darlehensgeber können bei beiden Darlehen zwischen einer Verzinsung von 0,5%, 1% oder 2% wählen. Die Zinsen bleiben während der Laufzeit stehen und werden am Ende der Laufzeit ausgeschüttet.

In unserem Geschäftsplan gehen wir davon aus, dass jedes Mitglied im Durchschnitt 400€ in Form von Einlagen und/oder Darlehen investiert.

3. Bankdarlehen

Die GLS Bank wird uns ein Darlehen geben in Höhe von zunächst 500.000€. Mit dem Darlehen werden wir auch die Mietsicherheit in Höhe von 67.000€ leisten können. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 8 Jahren und wird mit ca. 3% verzinst sein. Wir danken der GLS Bank schon jetzt für die große Unterstützung, nicht nur finanziell, sondern auch ideell.

Wir haben einen ausführlichen Business Plan erarbeitet, der sich an den Zahlen von La Louve orientiert. Dieser sieht Investition in Höhe von 675.000€ vor. Der erste Warenbestand wird uns ca. 150.000€ kosten. Es sind weitere Anlaufkosten geplant.

Wir haben für das erste Jahr 1.500 Mitglieder und dann eine Steigerung bis zum 4. Jahr auf 3.700 Mitglieder geplant. Bei einem durchschnittlichen Einkauf von 83 € je Mitglied und Monat ergibt das einen Umsatz von ca. 1,5 Mio€ im ersten Jahr und bei einem durchschnittlichen Einkauf von 100€ ca. 4,5 Mio€ im 4. Jahr.

Nach dem aktuellen Business Plan machen wir im 3. Betriebsjahr einen kleinen Gewinn.

Wer weitere Fragen hat, schreibt bitte an info@foodhub-muenchen.de

Wir werden viele.

Quentin, Kristin und Karl

Stand 1. Februar 2021