

Mitglieder-FAQ zur Beitragsanpassung

Warum die Erhöhung?

Der reguläre Mitgliedsbeitrag von 650 Euro wurde seit 20 Jahren, seit dem Jahr 2002, nicht erhöht. Allein für Personalkosten, Geschäftsräume, Miete für Veranstaltungsorte wie z.B. für die Jahreskonferenzen, IT und Software usw. muss unser Verein einen stetig steigenden Posten im Jahresbudget abbilden. Als gemeinnütziger Verein kann der BNW e.V. diese über die Jahre angestiegenen Kosten nicht auffangen. Zudem hat der BNW bisher nur ein pauschales Beitragssystem, das die verschiedenen Unternehmensgrößen in der Mitgliedschaft nicht repräsentiert. Unsere Angebote sind in den letzten zwanzig Jahren vielfältiger geworden, der Verband bietet ein immer größeres Netzwerk und höhere Reichweite. Wir vertreten inzwischen viele Mitgliedsunternehmen, deren Umsatz über 50, über 200 Mio. Euro und manche auch über 1 Mrd. Euro liegen. Wenn der BNW e.V. sein Beitragssystem auf nach Umsatz gestaffelte Mitgliedsbeiträge umstellt, sichern wir damit die Handlungsfähigkeit des Verbands.

Was sind die wesentlichen Änderungen?

- Einführung einer differenzierten Beitragsstaffelung, wobei die Beitragshöhe abhängig vom Umsatz ist
- Verbände/ Vereine erhalten eine eigene Beitragsberechnung, abhängig von der Anzahl der jeweiligen Mitglieder des Vereins

Liefert der Bedarf der BNW-Geschäftsstelle die Berechnungsgrundlage für die neuen Beiträge?

Nein. Der Vorstand ist mit seinem Vorschlag nicht danach gegangen, was die BNW-Geschäftsstelle an Mittelausstattung im Idealfall braucht. Ganz klar ist: Wir brauchen mehr Personal: mehr Fachexpert:innen für einzelne Themen z.B. für Mobilität, wir müssten dringend eine:n Pressesprecher:in einstellen und damit anfangen, eine Pressestelle aufzubauen. Aber wenn wir der grüne BDI werden wollen (der BDI hat ein Jahresbudget von deutlich mehr als 20 Mio. EUR), dann bräuchten wir rund 2-3 Mio. EUR jährlich. Aber solche Summen kommen durch das neue Beitragsmodell mit großem Abstand nicht zustande. Eine positive Schätzung geht davon aus, dass wir ab 2025 mit Mehr-Einnahmen im Bereich „Mitgliedsbeiträge“ in Höhe von 500 TEUR rechnen können, wenn sich die Mitgliederzahlen weiter positiv nach oben entwickeln und keine massiven Austritte stattfinden.

Ist die Unabhängigkeit von Fördermitteln auch ein Argument für die neue Beitragsordnung?

Ja. Denn erklärtes Ziel des Vorstands ist, die Abhängigkeit des BNW von Drittmittel-Projekten und Fördermittelgebern langfristig zu verringern. Als Katharina Reuter die Geschäftsführung des Verbands übernahm, machten Fördermittel noch 70-80% des Jahresbudgets aus – nur 20-30 % konnten aus Mitgliedsbeiträgen und anderen Einnahmen gedeckt werden. In der Zwischenzeit liegt die Quote bei 50%. Ziel der neuen Beitragsordnung wäre demnach auch, dieses Verhältnis noch weiter zu verschieben, Ziel: 70 % des Jahresbudgets sollten aus Mitgliedsbeiträgen und andere Einnahmen bestritten werden, Fördermittel sollten nur noch max. 30 % des Budgets ausmachen. (Wichtig zu wissen: Fördermittel sind in der Finanzlogik eines gemeinnützigen Vereins eine andere Kategorie als Mitgliedsbeiträge/Spenden/Sonstige und werden vor allem sondern für Bildungsprojekte gewährt.)

Wie können dramatische aktuelle Entwicklungen (z.B. Energiekosten) berücksichtigt werden?

Es gab einige Fragen, wie mit spezifischen umsatzverändernden bzw. umsatzrelativierenden Faktoren je nach Branche umgegangen werden soll. So stehen die Energieversorgungsunternehmen gerade vor der Gefahr, dass sie künftig trotz höherer Umsätze ggf. negative Jahresergebnisse einfahren werden. Da eine Beitragsordnung nicht auf alle denkbaren Ausnahmen eingehen kann, gibt es die grundsätzliche Möglichkeit einer Härtefallregelung (vgl. Paragraph 6, Abs. 2).

Warum die Staffelung nach Umsatz?

Es gibt kein perfektes System, kein perfektes Modell. Aber die bisherige Beitragsordnung kennt nur einen pauschalen Regelbeitrag und kann so keine unterschiedlichen Unternehmensgrößen berücksichtigen. Wir vertreten inzwischen viele Mitgliedsunternehmen, deren Umsatz über 50, über 200 Mio. Euro und manche auch über 1 Mrd. Euro liegen.

Nach der Analyse von Beitragsmodellen anderer (Wirtschafts-)Verbände war deutlich, dass „Umsatz“ als Maßstab für die Beitragshöhe das häufigste Kriterium ist. Eine Staffelung zum Beispiel nach „Anzahl der Mitarbeitenden“ wurde verworfen, da ein Unternehmen mit wenigen Mitarbeitenden nicht mit einem geringen Umsatz gleichzusetzen ist. Dem Vorstand ist bewusst, dass, je nach Branche, hinter hohen Umsätzen unterschiedlich hohe Margen stehen. Ein modernes Beitragssystem – gestaffelt nach Umsatz – gibt aber künftig den Unternehmen, die neu beitreten wollen, eine klare Orientierung über die Beitragshöhe. In der absoluten Höhe liegen die vorgeschlagenen Beiträge – im Vergleich mit anderen Verbänden – aber im moderaten Mittelfeld.

Vorschläge, ob man nicht nur den „erfolgswirksamen Umsatz“ als Maßstab heranziehen könne, erwiesen sich als nicht praktikabel in der Umsetzungsprüfung. Denn bei allen Modellvarianten muss auch immer die Handhabe für die BNW-Geschäftsstelle berücksichtigt werden. D.h., das Kriterium, nach dem die Beitragshöhe bemessen wird, darf nicht zu komplex/ kompliziert sein.

Warum kann kein linearer Prozentsatz des Umsatzes angesetzt werden?

Was unseren Verband stark macht, sind die kleinen und mittleren Unternehmen, aber uns ist wichtig, dass auch große Unternehmen das gemeinsame Anliegen mittragen. In der Mitgliedschaft kam die Frage auf, ob es nicht gerechter sei, einen linearen Prozentsatz des Umsatzes anzusetzen. Bei einem prozentualen Anteil von 1% pro Mio. € Umsatz käme dann bei einem Unternehmen mit 5 Mrd. € Umsatz ein Mitgliedsbeitrag von 5 Mio. € zustande. Dies steht in keinem Verhältnis, so dass der Vorstand eine nicht-lineare Lösung mit plausiblen Stufen/ Sprünge gesucht hat. Um aber die Deckelung erst ab einem höheren Umsatz wirksam werden zu lassen, schlägt Variante B eine zusätzliche Stufe ab einem Umsatz von mehr als 1 Mrd. € vor.

Umgang mit mehrstufigen Unternehmen (z.B. Mutter- und Tochterunternehmen)

Mitglied wird ein einzelnes Unternehmen, welches seinen Beitrag bezogen auf nur dieses Unternehmen entrichtet. Es ist dabei unerheblich, ob dieses Unternehmen einem Konzern zugehörig ist. Bei der Berechnung des Beitrages wird also nicht der Umsatz des gesamten Konzernes herangezogen.

Wie wird der Beitrag für Verbände und Vereine berechnet?

Wir wollen für eine gestärkte Sichtbarkeit für unsere Verbandsmitglieder sorgen, u.a. durch Einrichtung eines Präsidiums mit Verbandsvertreter:innen. Der neue Strang im BNW als „Verband der Verbände“ bringt mit sich, dass auch hier die Kalkulation der Mitgliedsbeiträge angepasst wird.

Verbände, die im BNW e. V. Mitglied sind, entrichten künftig den Mindestbeitrag in Höhe von 650,00 € jährlich zuzüglich einer Pauschale in Höhe von 1,00 € pro Mitglied des jeweiligen Verbandes. Für die Bemessung ist die Zahl der Mitglieder zum 31.12. des vorvergangenen Jahres maßgeblich.

Ab wann gilt die neue Beitragsordnung?

Sofern die Mitgliederversammlung die Beitragsordnung beschließt, gilt sie für neue Mitglieder, ab 1.1.2023, direkt. Für Bestandsmitglieder (und Unternehmen, die bis zum 31.12.2022 Mitglied werden) gilt eine Übergangsregelung („Vertrauensschutz“) bis zum Jahr 2025. 2023 bleibt der Mitgliedsbeitrag unverändert. In 2024 wird die Hälfte des neuen Betrags fällig. Diese Regelung gilt auch für Vereine & Verbände, die Bestandsmitglied sind oder bis zum 31.12.2022 werden.

Wie erfolgt die Bemessung des Beitrags?

Bei den Mitgliedern werden die Umsatzzahlen des vorvergangenen Kalenderjahres oder des im vorvergangenen Kalenderjahres endenden Geschäftsjahres erfragt (z.B. wird im Jahr 2023 der Umsatz für das Jahr 2021 abgefragt). Falls keine Übermittlung erfolgt, wird der Umsatz vom Verein durch öffentlich zugängliche Register ermittelt. Führt die Ermittlung zu keinem greifbaren Ergebnis, kann der Verein eine Schätzung vornehmen und den Beitrag hierauf bemessen.

Welche Stufen stehen zur Diskussion?

VARIANTE A (6 Stufen + Start-Ups)

Unternehmen nach Umsatzgröße	Mindestbeitrag
Unternehmen bis einschl. 1 Mio. Umsatz	650 EUR
über 1 Mio.	1.500 EUR
über 5 Mio. EUR	3.000 EUR
über 50 Mio. EUR	8.000 EUR
über 200 Mio. EUR	12.000 EUR
über 500 Mio. EUR	18.000 EUR
Start-Ups im ersten Jahr der Gründung	150 EUR
Start-Ups in den Jahren 2 - 5	350 EUR

VARIANTE B (8 Stufen + Start-ups)

Unternehmen nach Umsatzgröße	Mindestbeitrag
Unternehmen unter 400.000 EUR	450 EUR
über 400.000 EUR	650 EUR
über 1 Mio.	1.500 EUR
über 5 Mio. EUR	3.000 EUR
über 50 Mio. EUR	8.000 EUR
über 200 Mio. EUR	12.000 EUR
über 500 Mio. EUR	18.000 EUR
über 1 Mrd. EUR	25.000 EUR
Start-Ups im ersten Jahr der Gründung	150 EUR
Start-Ups in den Jahren 2 - 5	350 EUR