Häufig gestellte Fragen und Antworten zu den Mitgliedspaketen

Was ist ein Mitgliedspaket?
Ein Mitgliedspaket ist eine Vereinbarung zwischen einem Mitglied und Royal FloraHolland, in der die Tarife, die Mitgliedsbedingungen und der Zugang zu den Handelskanälen festgelegt sind. Wir bieten 4 verschiedene Mitgliedspakete an.

Warum arbeiten wir jetzt mit Mitgliedspaketen?
Als Genossenschaft stehen wir gemeinsam vor der Aufgabe, jetzt und in Zukunft einen Mehrwert für alle derzeitigen und künftigen Mitglieder zu schaffen. Auch, weil sich die Branche weltweit und rasend schnell verändert. Daher haben wir Anfang 2022 gemeinsam mit dem Mitgliederrat beschlossen, dass wir eine neue Strategie für die Genossenschaft brauchen. Eine Strategie, die uns in die Lage versetzt, gemeinsam der Zukunft entgegenzusehen und unsere Position zu stärken. Gemeinsam in der Genossenschaft, das ist und bleibt wichtig.

Denn es ist die Stärke, die in der Zusammenarbeit zwischen unseren Mitgliedern, dem Unternehmen und der Genossenschaft liegt, die uns seit über 100 Jahren in der Zierpflanzenbranche erfolgreich macht. Das möchten wir auch bleiben. Deshalb bilden vier Ausgangspunkte die Basis für die erneuerte Strategie unserer Genossenschaft. Auf ihrer Grundlage legen wir fest, was wir tun und wie wir es gemeinsam tun:

- Wir verstärken den Netzwerkeffekt
- Wir führen Mitgliedspakete für eine optimale Nutzererfahrung ein
- Wir machen die Mitgliedschaft sehr attraktiv
- Wir möchten, dass das Unternehmen einen Mehrwert für die Mitglieder schafft

Im Jahr 2024 wurden vier Mitgliedschaftspakete eingeführt, die den größten Unterschieden zwischen den Mitgliedern Rechnung tragen.

Welche Vorteile haben Mitgliedspakete?
Durch die Mitgliedspakete ist es möglich, zwischen verschiedenen Typen von Mitgliedern zu differenzieren, die unseren Marktplatz nutzen. Sie zahlen damit für die Dienstleistungen und Handelskanäle, die Sie tatsächlich nutzen, und in viel geringerem Umfang für Dienstleistungen und Handelskanäle, die Sie nicht nutzen.

Die Mitgliedspakete bieten Ihnen als Mitglied folgende Vorteile, durch die wir die Mitgliedschaft attraktiv machen:

- Sie bezahlen nur für Dienstleistungen, die Sie benötigen, um Ihre Produkte zu angemessenen Tarifen zu verkaufen
- Sie entscheiden selbst, welche Dienstleistungen von Royal FloraHolland zu Ihrer Betriebsführung passen
- Sie entscheiden jährlich selbst, welches Paket für Sie optimal ist.

Zugleich sorgen wir dafür, dass ähnliche Betriebe mit ähnlichem Handelsverhalten durch die Entscheidung für ein Mitgliedspaket dieselben Kosten und Pflichten haben, sodass innerhalb der Genossenschaft faire Wettbewerbsbedingungen gelten.

Wann hat der Mitgliederrat die Einführung von Mitgliedschaftspaketen beschlossen?
Der Mitgliederrat hat am 21. September 2023 definitiv beschlossen, dass die Mitgliedspakete ab 1. Januar 2024 eingeführt werden sollen.

Wie wurden die Mitglieder in die Entwicklung der Mitgliedspakete einbezogen?
Es wäre unrealistisch, diese Pakete individuell auf bestehende und künftige Mitglieder zuschneiden zu wollen. Daher haben wir die Mitgliedspakete an den drei wichtigsten Kriterien ausgerichtet, nach denen Gärtner über ihre Mitgliedschaft entscheiden:

- Umfang des Zugangs zu Handelskanälen und Dienstleistungen
- Damit verbundene Verkaufsprovision und Tarife
- Rechte und Pflichten auf der Handelsplattform

Gemeinsam mit dem Mitgliederrat und dem Strategieausschuss haben wir uns in 2023 dafür entschieden, dies in vier praktische, übersichtliche und so weit wie möglich maßgeschneiderte Mitgliedspakete umzusetzen. Die Änderungen, die sich jährlich ergeben können, werden in speziellen Mitgliedersitzungen mehrmals überprüft.

Wer hat die Initiative zur Entwicklung der Mitgliedspakete ergriffen?
Durch das Projekt „Gemeinsam in unserer Genossenschaft“ hat der Mitgliederrat die Initiative ergriffen und vier Ausgangspunkte für die Strategie der Genossenschaft entwickelt. Die Mitgliedspakete sind einer der Ausgangspunkte. Diese Pakete sind in 2023 entwickelt worden. Mit ihnen haben der Mitgliederrat und das Unternehmen in enger Kooperation und Abstimmung mit den Mitgliedern eine individuelle zugeschnittene Mitgliedschaft möglich gemacht. Bei den diversen Mitglieder- und Kantinensitzungen wurden die Mitglieder um ihr Feedback gebeten. Die Festsetzung der Tarife für die einzelnen Pakete liegt nun in der Verantwortung des Vorstands von Royal FloraHolland, der sich vor seiner Entscheidung mit dem Aufsichtsrat und dem Mitgliederrat darüber abstimmen wird.

Wie entscheide ich mich für ein Mitgliedspaket?
Wenn Sie Mitglied werden, wählen Sie das Paket, das zu Ihnen passt. Über „Meine RFH“ können Sie angeben, welches Mitgliedschaftspaket Sie wählen. Das funktioniert sehr einfach und intuitiv. Unter 'Meine Mitgliedschaftspakete' wählen Sie 'Paket beantragen/ändern', und der Rest ist selbsterklärend. Auf www.royalfloraholland.com finden Sie das Beratungstool für das von Ihnen gewählte Mitgliedschaftspaket für das kommende Jahr. Es hilft Ihnen, auf der Basis Ihrer Betriebsdaten die richtige Entscheidung zu treffen. Über „Meine RFH“ können Sie jedes Jahr das Paket wechseln. Wenn Sie sich nicht für ein anderes Paket entscheiden, bleiben Sie in dem Mitgliedschaftspaket des Vorjahres.

Bin ich verpflichtet, mich für ein Mitgliedspaket zu entscheiden?
Ja, für den Handel auf der Plattform von Royal FloraHolland ist ein Mitgliedspaket zwingend **vorgeschrieben**. Jedem Gärtner steht es frei, das Paket zu wählen, das am besten zu seiner Betriebsführung passt. Jedes Jahr können Sie erneut Ihr passendes Mitgliedschaftspaket wählen. Sind Sie mit dem Mitgliedschaftspaket, das wir Ihnen empfohlen haben, zufrieden? Dann brauchen Sie nichts zu tun. Möchten Sie Ihr Mitgliedschaftspaket ändern? Dann tun Sie dies vor dem 15. Dezember 2025.

Kann ich für meinen Betrieb mehrere Mitgliedspakete wählen?
Ein Unternehmen, dessen Teile gemeinsam den Volumenvorteil nutzen, kann nur ein einziges Mitgliedspaket wählen, das dann für alle Teile dieses Unternehmens gilt. Die zu diesem Unternehmen gehörenden Buchhaltungsnummern können also nicht von der Entscheidung für ein Paket abweichen, die auf höchster Ebene getroffen wurde. Das gehört zu den Bedingungen für das Mitgliedspaket. Das gilt zum Beispiel für eine Holdinggesellschaft, unter der mehrere Betriebe arbeiten.

Bis zu welchem Stichtag muss ich meine Entscheidung für ein Paket treffen?

Bitte übermitteln Sie uns Ihre Entscheidung für ein Mitgliedspaket bis zum 15. Dezember 2025. Sie können das über „Mein RFH“ tun (vgl. die Frage *Wie entscheide ich mich für ein Mitgliedspaket?*).

Welche Hilfen gibt es bei der Auswahl des am besten passenden Mitgliedspakets?

Auf www.royalfloraholland.com finden Sie ein Online-Empfehlungstool. Es hilft Ihnen, sich auf der Basis Ihrer Betriebsdaten für ein Mitgliedspaket zu entscheiden. Bei diesem Empfehlungstool müssen Sie u.a. Fragen zu Ihrer Mitgliedschaft, zum Produktumsatz, zur Nutzung von Uhr und Direkthandel, zu Transaktionen außerhalb der Uhr oder von Floriday (BVO/TOL) und zu Transaktionen beantworten, die Sie mit anderen Gärtnern abrechnen. Daraus ergibt sich eine vorläufige Empfehlung. Auch auf dem Postweg erhalten Sie eine individuelle Empfehlung von uns. Aber es steht Ihnen natürlich frei, sich für ein anderes Paket zu entscheiden. Ihre Dateneingaben in das Empfehlungstool werden nirgendwo gespeichert.

*BVO steht für „Buiten de Veiling Om“ (außerhalb der Versteigerung). „TOL steht für Tijdelijke Ontheffing Lidverplichting“ (Vorübergehender Verzicht auf Mitgliedspflichten).

Mit welchen Tarifen kalkulieren Sie bei der Empfehlung für ein Mitgliedspaket?

Bis der Mitgliederrat die Tarife für das Jahr 2026 formell genehmigt hat, legen wir für die Kalkulation die geplanten Tarife für 2026 zugrunde. Diese sind zwar bereits mit dem Mitgliederrat abgestimmt, müssen aber noch zur formellen Beschlussfassung vorgelegt werden Dezember 2025.

An wen kann ich mich wenden, wenn ich Probleme habe, die richtige Entscheidung zu treffen?

Sie können die Informationen nutzen, die wir auf unserer Website veröffentlichen. Dort finden Sie ausführliche Informationen zu den Mitgliedspaketen. Auch das Online-Empfehlungstool hilft Ihnen bei der Auswahl des am besten passenden Mitgliedspakets. Daraus ergibt sich eine vorläufige Empfehlung. Haben Sie nach der Lektüre dieser Informationen und der Anwendung der Tools noch Fragen? Dann nehmen Sie bitte Kontakt zu Ihrem Accountmanager auf, oder kontaktieren Sie unser Kundenkontaktzentrum.

Was passiert, wenn ich Royal FloraHolland meine Paketwahl nicht rechtzeitig mitteile?

Wenn Sie uns Ihre Wahl des Mitgliedspakets nicht vor dem 15. Dezember 2025 mitteilen, bleiben Sie in Ihrem aktuellen Mitgliedspaket 2025. Wir informieren Sie per Post oder/und per E-Mail über unsere Empfehlung und darüber, wie Sie uns Ihre definitive Entscheidung für ein Paket mitteilen können.

Wie oft kann ich meine Entscheidung ändern?

Sie können Ihr Mitgliedspaket nur einmal jährlich wechseln; es gilt immer für die Dauer eines Jahres. Ein Wechsel des Mitgliedspakets ist nur zum Beginn eines neuen Kalenderjahres möglich. Im vierten Quartal eines Jahres können Sie Ihre Entscheidung treffen und übermitteln. Wollen Sie für das kommende Kalenderjahr nichts an Ihrem Mitgliedspaket ändern? Dann brauchen Sie nichts zu tun.

Was passiert, wenn ich meine Mitgliedschaft kündige - muss ich dann trotzdem für das Paket bezahlen?

Sie zahlen Provision auf Ihre Transaktionen an der Uhr, im Uhrvorverkauf und im Direkthandel. Wenn Sie Ihre Mitgliedschaft kündigen und die vorgenannten Handelsmethoden während der Kündigungsfrist weiter nutzen, zahlen Sie die für Ihr Paket geltenden Tarife. Sobald Sie Anlieferer (also kein Mitglieds-Anlieferer mehr) sind, zahlen Sie die für diese geltenden Tarife für die jeweilige Handelsmethode.

Was können Sie für mich tun, wenn ich nach der Hälfte des Jahres das Gefühl habe, die falsche Entscheidung getroffen zu haben?

Leider können wir in diesem Fall nichts für Sie tun, da Sie Ihre Entscheidung für ein Mitgliedspaket nur einmal jährlich ändern können. Und zwar nur zum Beginn des Kalenderjahres. Natürlich helfen wir Ihnen gern bei der Auswahl des am besten passenden Mitgliedspakets für das folgende Jahr.

Wie hoch sind die Tarife pro Mitgliedspaket?

Die Entscheidung über die Tarife wird im Dezember getroffen. Zur Kalkulation der Höhe der Tarife folgen wir einem festgelegten Tarifkalkulationsverfahren. Über die Tarife für Mitglieder entscheidet dabei der Mitgliederrat. Die derzeit für die Mitgliedspakete geplanten Tarife basieren auf den für 2026 geplanten Tarifen. Diese sind zwar bereits mit dem Mitgliederrat abgestimmt, müssen aber noch zur formellen Beschlussfassung vorgelegt werden.

Was ist standardmäßig in jedem Mitgliedspaket enthalten?

Mit jedem Mitgliedspaket erhalten Sie:

- 100 % Zahlungssicherheit
- Zugang zu Logistikdienstleistungen und Logistikressourcen*
- Mitsprache- und Widerspruchsrechte bei der Strategie der Genossenschaft
- Zugang zu einem weit gefächerten Sortiment unterstützender Dienstleistungen (falls nötig)*

* Außer wenn Sie das wirklich nicht können. Für diesen Fall bieten wir Ihnen das Paket Auktion *Fokus*, bei dem wir Sie zusätzlich unterstützen, die Chancen der Digitalisierung und von Floriday zu nutzen.

Worin besteht der Hauptunterschied zwischen den vier Mitgliedspaketen?

Der Hauptunterschied zwischen den vier Mitgliedspaketen besteht beim Zugang zu den Handelskanälen, bei den Provisionen und die Zusatznutzen. Je nachdem, auf welche Weise Sie als Gärtner Ihren Absatz organisieren, können Sie ein dazu passendes Mitgliedspaket wählen.
Welches Paket am besten für Sie geeignet ist, hängt davon ab, in welchem Umfang Sie die Uhr und/oder den Direkthandel nutzen, wie gut Sie mit dem Tempo der Digitalisierung mithalten können oder wie es in Ihrem Betrieb zum Beispiel um Nachhaltigkeit steht. Im weiteren Ablauf werden wir die Pakete um weitere Dienstleistungen erweitern. Daraus ergeben sich dann die Rechte und Pflichten, die ein Gärtner auf der Plattform hat. Diese Erweiterungen werden gemeinsam mit dem Mitgliederrat durchgeführt.

Wie lauten die Mitgliedschaftsbedingungen bei den einzelnen Mitgliedspaketen?

Als Mitglied müssen Sie folgende Bedingungen erfüllen:

- Sie nutzen stets Floriday, um den Absatz Ihrer Produkte und die damit verbundenen Dinge zu regeln*.
- Sie rechnen alle Transaktionen Ihres Betriebes über Royal FloraHolland ab.
- Sie melden uns regelkonform und rechtzeitig Ihre Direkthandelstransaktionen, die unter die temporäre Regelung über Mitgliedspflichten (TOL) fallen.

* Außer wenn Sie das wirklich nicht können. Für diesen Fall bieten wir Ihnen das Mitgliedspaket Auktion *Fokus*, bei dem wir Sie zusätzlich unterstützen, die Chancen der Digitalisierung und von Floriday zu nutzen.

Für wen ist welches Mitgliedspaket geeignet?

Wir bieten Ihnen vier Mitgliedspakete, die daran ausgerichtet sind, auf welche Weise Sie Geschäfte mit Ihren Kunden tätigen. Es gibt folgende Mitgliedspakete:

1. Direkt *Fokus*

Dieses Mitgliedspaket bietet günstige Tarife für Gärtner, die Schnittblumen und Pflanzen nur direkt an ihre Kunden verkaufen. Wenn Sie dieses Paket wählen, können Sie die Uhr und den Uhrvorverkauf nicht nutzen. Sie wollen alle Chancen nutzen, die Digitalisierung und auch Nachhaltigkeit in den nächsten Jahren bringen werden. Und Sie wollen die Dienstleistungen nutzen, die Ihnen Royal FloraHolland hierfür anbietet. Ihr Volumenvorteil auf Basis Ihres Jahresumsatzes kann bis zu 0,5 % betragen.

2. Direkt *Flex*

Das Mitgliedspaket Direkt Flex empfehlen wir für Gärtner, die den Direkthandel zwar eindeutig bevorzugen, aber zugleich auch die Uhr flexibel nutzen möchten. Zum Beispiel, um Restpartien oder Sekundärprodukte zu vermarkten. Mit diesem Mitgliedspaket bleiben Sie beim Verkauf Ihrer Schnittblumen oder Pflanzen flexibel. Zudem gilt, dass Sie alle Chancen nutzen wollen, die Digitalisierung und auch Nachhaltigkeit in den nächsten Jahren bringen werden. Die Tarife für Transaktionen im Direkthandel und an der Uhr sind daran angepasst. Ihr Volumenvorteil auf Basis Ihres Jahresumsatzes kann bis zu 0,6 % betragen.

3. Auktion *Flex*

Wenn Sie im Durchschnitt mehr als 20 % Ihrer Schnittblumen oder Pflanzen an der Uhr absetzen, ist dies das optimale Mitgliedspaket für Sie. Daneben verkaufen Sie oft auch einen Teil Ihrer Schnittblumen und Pflanzen im Direkthandel. Wir bieten Ihnen einen günstigen Tarif für das Versteigern Ihrer Produkte. Natürlich wollen Sie gerne auch alle Chancen nutzen, die Digitalisierung und auch Nachhaltigkeit in den nächsten Jahren bringen werden. Das Mitgliedspaket Auktion *Flex* ist am ehesten mit den Dienstleistungen vergleichbar, die wir Ihnen als Mitglied schon seit Jahren bieten. Sowohl im Hinblick auf die finanzielle Unterstützung als auch bei der Abrechnung Ihrer Transaktionen an der Uhr und im Direkthandel, die über uns laufen. Ihr Volumenvorteil auf Basis Ihres Jahresumsatzes kann bis zu 0,6 % betragen.

4. Auktion *Fokus*

Das Versteigern an der Uhr ist das, was Sie am liebsten tun. Manchmal verkaufen Sie Schnittblumen und Pflanzen aber auch direkt an Ihre Kunden. Gut zu wissen: Bei diesem Paket bekommen Sie von uns zusätzliche Hilfestellung bei der schrittweisen Umstellung Ihres Katalogs auf Floriday, die digitale Plattform für die Zierpflanzenbranche. Und einen festen Ansprechpartner bei der Versteigerungsleitung und Qualitätsbewertung. Bei diesem Paket bekommen Sie Spielraum, erst in dem Zeitpunkt, der zu Ihrer Betriebsführung passt, bei allen Veränderungen mitzumachen, die die Digitalisierung und auch die Nachhaltigkeit in den nächsten Jahren bei unseren Dienstleistungen mit sich bringen. Für Ihre Transaktionen im Direkthandel und an der Uhr zahlen Sie allerdings einen etwas höheren Tarif als beim Mitgliedspaket Auktion *Flex*. Einen Volumenvorteil auf Basis des jährlichen Umsatzes gibt es nicht. Sie bevorzugen es, über die Uhr zu versteigern. Aber manchmal verkaufen Sie auch Blumen und Pflanzen direkt an Ihre Kunden. Gut zu wissen, dass wir Sie bei der Nutzung Ihres Katalogs auf Floriday, der digitalen Plattform für die Zierpflanzenbranche, Schritt für Schritt unterstützen. Und wir geben Ihnen einen ständigen Ansprechpartner bei den Versteigerungs- und Bewertungsräumen. Sie können Ihre Neuheiten kostenlos auf unseren Hausmessen und der IPM Essen präsentieren. Auch in diesem Paket gelten derzeit weitere Bedingungen für die FSI-Zertifizierung.

Warum sind die Tarife für eine Handelsmethode bei jedem Mitgliedspaket verschieden?

Für alle Mitgliedspakete gilt: Je stärker Sie Ihren Betrieb auf die Nutzung einer bestimmten Handelsmethode ausrichten, desto günstiger sind die Tarife für die Abrechnung Ihrer Transaktionen mit dieser Handelsmethode. Die Tarife, die jetzt für die Mitgliedspakete genannt werden, basieren auf dem Jahr 2026.
Wir erläutern nachfolgend kurz die Unterschiede zwischen den Tarifen der einzelnen Pakete.

Direkt *Fokus*
Da Sie die Uhr und den Uhrvorverkauf nicht nutzen können und Ihre Schnittblumen oder Pflanzen nur im Direkthandel verkaufen, gibt es hier den günstigsten Tarif für Direkthandelstransaktionen.

Direkt *Flex*
Ihre Absatzstrategie ist in erster Linie auf den Direkthandel ausgerichtet, aber Sie wollen auch die Sicherheit eines Zugangs zur Uhr und zum Uhrvorverkauf, wenn Ihnen das gerade passt. Für diese Flexibilität zahlen Sie bei Ihren Transaktionen im Direkthandel einen etwas höheren Tarif als bei Direkt Fokus, aber einen niedrigeren als bei Auktion Flex. Und Sie zahlen bei diesem Paket einen höheren Tarif für Transaktionen an der Uhr und im Uhrvorverkauf, weil Sie auch hier gerne flexibel sind, diese Handelsmethoden einzusetzen.

Auktion *Flex*
Ihre Verkaufsstrategie ist in erster Linie auf die Uhr und den Uhrvorverkauf ausgerichtet, aber Sie wollen auch flexibel sein und den Direkthandel nutzen können. Sie kombinieren diese Handelsmethoden gerne so, wie es für Sie optimal ist. Für diese Flexibilität zahlen Sie einen etwas höheren Tarif für Ihre Transaktionen im Direkthandel als bei Direkt Flex, aber einen niedrigeren für Transaktionen an der Uhr und im Uhrvorverkauf.

Auktion *Fokus*
Ihre Verkaufsstrategie ist in erster Linie auf die Uhr und den Uhrvorverkauf ausgerichtet, aber Sie wollen auch flexibel sein und den Direkthandel nutzen können. Sie kombinieren diese Handelsmethoden gerne so, wie es für Sie optimal ist. Sie legen Wert auf feste Ansprechpartner bei der Versteigerungsleitung und Qualitätsbewertung. Und Sie wollen den Spielraum haben, im eigenen Tempo bei Veränderungen im Zuge der Digitalisierung und bei anderen Änderungen unserer Dienstleistungen in den nächsten Jahren mitzumachen. Dafür zahlen Sie allerdings einen höheren Tarif für Ihre Transaktionen als bei den anderen Mitgliedschaftspaketen. Bei Auktion Fokus können Sie von modifizierten Bedingungen für die FSI-Zertifizierung profitieren. Dazu gehört ein Zuschuss von 250 € zu den Kosten der FSI-Zertifizierung bei einem Umsatz von bis zu 250.000 €. Darüber hinaus werden Ihre Innovationen kostenlos auf Messen präsentiert. Außerdem haben Sie eine feste Anlaufstelle für Auktionatoren und Inspektoren, zusätzliche Hilfe bei der Nutzung von Floriday und geänderte Bedingungen für die FSI-Zertifizierung.

Wie funktioniert das kostenlose Hervorheben von Neuheiten?

Auf allen Hausmessen der RFH (Herbst-, Frühjahrs- und Wintermesse, Messe Naaldwijk und Messe Aalsmeer) kann ein Erzeuger im Paket Auktion Fokus seine Neuheit platzieren. Dies geschieht nach dem normalen Antragsverfahren und den üblichen Anforderungen für Neuheiten.

Gibt es eine Höchstgrenze für kostenlose Neuheiten?

Nein. Wir möchten kleine Erzeuger mit Neuheiten ermutigen, ihr Produkt auf der Messe zu präsentieren. Je mehr Neuheiten (sofern sie den Anforderungen entsprechen), desto besser.

Wie funktioniert der Anreiz für die FSI-Zertifizierung?

Wenn ein Erzeuger mit einem Umsatz von weniger als 250.000 € in Auktion Fokus im Jahr 2026 FSI-zertifiziert wird, erhält er danach eine Gutschrift von 250 €.

Gilt der Rabatt auch für die Jahre nach 2025?
Im nächsten Jahr werden wir neu berechnen, ob dies möglich ist. Auf jeden Fall bleibt es unser Ziel, den kleinen Landwirten in Auktion Fokus weiterhin zu helfen.

Warum gilt dieser Anreiz nicht auch für die kleineren Erzeuger in den anderen Paketen?
Wir bieten den Erzeugern des Auktion Fokus-Pakets zusätzliche Unterstützung, um sie bei der Bewältigung der auf sie zukommenden Veränderungen zu unterstützen. Diese Erzeuger zahlen 0,2 % zusätzliche Provision, die wir für diese Unterstützung verwenden.

Können auch Erzeuger mit einem Umsatz von weniger als 250.000 € zu anderen Paketen als Auktion Fokus wechseln?
Ja, das können sie. Aber bitte beachten Sie, ob dies für Sie wirklich vorteilhafter ist. Mit dem Online-Kalkulationstool können Sie sich beraten lassen. Ob es für Sie vorteilhafter ist, hängt von Ihrem Umsatz in den verschiedenen Kanälen ab, davon, ob Sie sich bis 2026 zertifizieren lassen wollen und von dem anderen Mehrwert, den Auktion Fokus bietet.

Angenommen, ich habe ein Auktion Fokus-Paket, möchte mich aber noch nicht 2026 zertifizieren lassen. Was ist dann die beste Lösung für mich?
Das hängt davon ab, ob Sie den anderen Mehrwert (im Verhältnis zur Provisionserhöhung von 0,2 %) für ausreichend halten, um bei Auktion Fokus zu bleiben. Wenn die Antwort auf diese Frage „ja“ lautet, dann ist es am besten, bei Auktion Fokus zu bleiben. Wenn die Antwort „nein“ lautet, empfehlen wir Ihnen (bei gleicher Nutzung der Handelskanäle) das Paket Auktion Flex. Im Zweifelsfall sollten Sie das Online-Beratungstool konsultieren.

Ich bin ein Erzeuger im Globalen Süden, für den noch kein Kleinmengenprogramm entwickelt wurde. Gilt die finanzielle Unterstützung auch für mich?
Als Erzeuger in Auktion Fokus mit einem Umsatz von weniger als 250.000 € erhalten Sie eine finanzielle Unterstützung von 250 €, wenn Sie FSI bis 2026 (erneut) zertifizieren.

Welche Änderungen gibt es in der Satzung und der Versteigerungsordnung?

Folgende Bedingungen für die Auswahl und den Wechsel des Mitgliedspakets sind ab 1. Januar 2024 in der Versteigerungsordnung geregelt:

- Sie müssen sich für ein Mitgliedspaket entscheiden. Nur dann können Sie Ihre Schnittblumen und Pflanzen auf unserer Plattform verkaufen und Transaktionen mit Ihren Kunden über uns abwickeln.
- Die Entscheidung für ein Mitgliedspaket gilt für ein ganzes Kalenderjahr. Sie können Ihr Paket während dieser Laufzeit nicht wechseln.
- Als Mitglied wählen Sie nur ein Paket für Ihr gesamtes Unternehmen. Eine Unternehmensgruppe oder Holdinggesellschaft im Sinne von Artikel 4 der Satzung wählt ebenfalls nur ein Paket.
- Wenn Sie sich nicht rechtzeitig vor Ablauf eines Kalenderjahres für ein anderes Paket entscheiden, behalten Sie das bisher von Ihnen gewählte Paket. Im Jahr 2024 ist dies das von Royal FloraHolland empfohlene Paket.

Geänderte Kündigungsfrist

Die derzeitigen Regeln der Satzung für den Beitritt und Austritt von Mitgliedern sind präzisiert. Dabei gibt es eine „rollierende“ Kündigungsfrist von 12 Monaten. Eine rollierende Kündigungsfrist bedeutet, dass ein Mitglied jeden Monat kündigen kann, was dann 12 Monate später zu seinem Austritt führt. Während dieser Kündigungsfrist kann die Kündigung der Mitgliedschaft noch widerrufen werden.

BVO-Befreiung für Non-SEPA-Handelrouten

Es gab eine vorübergehende Befreiung von der BVO-Abgabe für Nicht-SEPA-Handelsrouten, die Ende 2023 auslief. Diese Befreiung ist ausgelaufen und zu einer dauerhaften Regelung geworden. Sobald die (finanzielle) Abwicklung von Transaktionen mit Käufern aus diesen Ländern von uns unterstützt wird, entfällt die BVO-Befreiung.

Achten Sie auch auf Sonderfälle wie z. B. die Verschiebung von Handelsmengen?

Gut zu wissen: Wir werden im nächsten Jahr die Veränderungen des Handelsvolumens bei miteinander verbundenen Betrieben genau beobachten. Sollten die Änderungen größer sein als bisher angenommen, behalten wir uns vor, die Bedingungen für die Mitgliedspakete entsprechend anzupassen. Wir werden die Situation dann auch mit den betroffenen Mitgliedern besprechen und falls nötig korrigieren.

Wie sehen die weiteren Entwicklungsperspektiven aus?

Wir bewegen uns in Richtung eines Modells, bei dem es einen festen Tarif für den Abschluss einer Transaktion gibt, während die übrigen Elemente über einen Zuschlag geregelt werden. In der ersten Phase konzentrieren wir uns auf die Nutzung der Handelskanäle. Die Unterschiede zwischen den Mitgliedspaketen halten wir bewusst erst einmal klein. So können sich die Mitglieder mit den spezifischen Merkmalen der Mitgliedspakete vertraut machen, und wir halten die Auswirkungen für die Gärtner in Grenzen. So hat jeder genügend Zeit, sich daran zu gewöhnen und die richtige Entscheidung zu treffen.

In Zukunft werden wir die Unterschiede zwischen den Paketen vergrößern und sie um andere Dienstleistungen erweitern. Dadurch sollen die Mitgliedspakete immer besser auf die spezifischen Bedürfnisse der Nutzer eingehen. In Zukunft wird es also mehr Unterschiede zwischen den Mitgliedspaketen geben. Das Tempo, in dem das geschieht, werden wir gemeinsam mit dem Mitgliederrat festlegen, der eng in die weiteren Umsetzungsmaßnahmen eingebunden ist. Wir werden die Mitglieder auch durch Konsultations- und Mitgliedersitzungen über den weiteren Fortgang informieren.

Anlieferer (Nicht-Mitglieder der Genossenschaft)

Was bedeuten die Mitgliedspakete für Anlieferer?
Anlieferer, die Mitglieder der Genossenschaft werden, können sich dabei für ein Mitgliedspaket ihrer Wahl entscheiden. Für Anlieferer gibt es derzeit keine speziellen Anliefererpakete. Wir bieten die Pakete nur für Mitglieder an. Mitglieder bezahlen über die Mitgliedspakete günstigere Tarife als Anlieferer.

Welche Unterschiede zwischen Anlieferern und Mitgliedern enthält unser Angebot?
Mitglieder können zwischen den verfügbaren Mitgliedspaketen wählen und haben dadurch günstigere Tarife. Bei einigen Mitgliedspaketen genießen Mitglieder (ab einer bestimmten Umsatzhöhe) auch den Vorteil eines Mengenrabatts.

Sind die Tarife für Anlieferer schon bekannt?
Diese Tarife sind noch nicht festgelegt worden. Im Dezember 2025 werden wir die definitiven Anlieferertarife für 2026 mitteilen.

Warum erhalten große Anlieferer keinen Rabatt, obwohl die Tarife für Anlieferer schon standardmäßig viel höher sind?
Für Mitglieder gibt es seit einigen Jahren einen Mengenrabatt (auf der Basis einer Umsatzstaffel). Damit erhalten Mitglieder ab einem bestimmten Umsatz einen Rabatt auf die Provision, die sie bezahlen müssen. Nicht-Mitglieder haben keinen Anspruch auf den Mengenrabatt. Dadurch schaffen wir einen Anreiz für die Mitgliedschaft.