

Protokoll der ausserordentlichen Generalversammlung der Genossenschaft die frischlinge

Datum und Zeit:	Donnerstag 26. Januar 2023, 19.30 Uhr
Ort:	Quartiertreff Enge
Anwesend:	56 Stimmberechtigte, inkl. Verwaltung
Vorsitz:	Johanna Müller
Protokoll:	Manuel Haefele
Stimmzählerin:	Katrin Neffe-Langer, Wanja Bont

1. Begrüssung und Eröffnung der Versammlung

Jonas eröffnet die Versammlung.

J. hält fest, dass alle Genossenschafter eine Mandarine brauchen für die Abstimmung.

2. Wahl des Stimmzählers und Protokollführers

Katrin Neffe-Langer wird zur Stimmzählerin ernannt. Das Protokoll führt Manuel. Anwesend sind 56 Stimmberechtigte.

3. Finanzielle Lage

Jonas klärt über die aktuelle finanzielle Lage auf. Es wird fürs Jahr 2022 voraussichtlich ein Minus von ca. 33'000 CHF angenommen. Ohne Massnahmen wird fürs Jahr 2023 ein Defizit von 45'000 CHF prognostiziert.

Momentan ist aber noch genügend Kapital vorhanden, um beispielsweise alle Genossenschaftsanteile zurückzuzahlen.

4. Ursachen

Folgende Aspekte werden als Ursachen für die aktuelle finanzielle Lage genannt:

- Abos waren stets ungenügend zur Finanzierung des Ladens und für ein viel zu tiefes Pensum kalkuliert
- Der "Run" während der Pandemie - und damit hohe Nicht-Mitglieder-Einnahmen - hat uns vor früheren Verlusten bewahrt
- Der Gewinn aus unbezahlter Arbeit ist aufgebraucht
- Abokündigungen, hauptsächlich durch Wegzügler, werden nicht durch Neu-Abonnetten ersetzt
- Dadurch fehlen dieses Jahr (2023) etwa 45'000CHF
- Während Covid wurde auf 240% Stellenprozent erhöht und im laufenden Jahr 2022 wurde wieder auf 200% reduziert. Wir können aber nicht tiefer

reduzieren, da sonst der Laden mit den Verantwortlichkeiten nicht mehr funktioniert.

- Wir haben bis jetzt eigentlich keine Werbung gemacht.

Es gibt einige Fragen sowie Kommentare aus der Genossenschaft:

- Frage: Warum hat sich die Laufkundschaft während Covid erhöht?
- Antwort: ist in Bioläden während Covid allgemein hoch gegangen und danach wieder abgeflacht. Vorallem wegen Homeoffice und mehr Zeit sowie verstärktes Gesundheitsbewusstsein.

- Kommentar: Hat die Laufkundschaft etwas mit den Öffnungszeiten zu tun? Weil es schlechte Zeiten sind für gewisse Menschen. Konnten sich die Leute besser während Covid an die Öffnungszeiten anpassen wegen Homeoffice?

- Frage: Woher kommen die potenziellen Laufkundschaften her?
- Antwort: ca. 300m Umkreis, Arbeitsweg.

- Frage: Warum sind die Öffnungszeiten nicht mehr ausserhalb der Arbeitszeiten der Menschen?

- Frage: Wäre es eine Möglichkeit zu Randzeiten weniger Personal einzusetzen?
- Antwort: Ist bereits so, da am Nachmittag z.B. schon Freiwillige arbeiten und durch dies unser Personalbedarf reduziert wird.

- Frage: Fixkosten aufstellung? Was müssten die Abos einbringen, damit wir sie decken könnten?
- Antwort: $200'000 + 70'000 + 45'000 = 315'000.-$ CHF
Abgesehen von Personal und etwas Energieerhöhung blieben die Kosten gleich.

- Frage: Leiden wir unter Erhöhung der Preise.
- Antwort: Nein, die Preise sind etwas gesunken wegen Inflation und starkem Franken. Deswegen verdienen wir etwas weniger an Laufkundschaft.

5. Massnahmen

Fabian informiert über mögliche Massnahmen:

Entweder:

- plus 75% Laufkundschaft
- 29 zusätzliche Haushalte mit Abo
- Abo 15 CHF pro Person teurer
- eine Marge von mind. 5-7% auf Einkaufspreise

Was wir bereits tun:

- Anpassung der Verkaufspreise an den Markt
- Marketing: online, Flyern, Plakate aushängen
- Nach Praktikant*innen Ausschau halten und prüfen, ob wir als Lehrstellenplatz geeignet wären
- Investitionen ins Erscheinungsbild
- Controlling Sortiment
- Es fehlt vermutlich trotzdem ca 35'000 CHF, infolgedessen braucht es eine Veränderung der Preisstruktur

Fragen und Kommentare zu den Massnahmen:

- Frage: 15.- pro Person, heisst es erhöht sich um 30.-, wenn ein 2 Personenhaushalt.
- Antwort: Ja, ist aber noch nicht genau definiert.

- Frage: 29 Abos würde reichen?
- Antwort: sollte reichen, gemäss unseren Berechnungen.

- Frage: Habt ihr Transparenz über Einkaufsverhalten? Evtl. könnte dies helfen.
- Antwort: Im Schnitt sind es ca. 35% Ersparnisse. Du kannst die Daten jederzeit anfordern.

- Frage: Sind die 200% momentan ok? Und brauchts mehr Freiwillige?
- Antwort: Unterschiedlich nach Monat. Wir werden sicher nicht tiefer als 200 Stellenprozent gehen.
Es ist notwendig und es braucht mind. eine Tagesverantwortliche.

6. Mögliche Massnahmen

Fabian präsentiert weiter unseren Maßnahmenkatalog mit verschiedenen Szenarien von der Verwaltung entwickelt, mit Optionen usw.

Wir sind auf die 3 Optionen gekommen, die per Mail versendet wurden.

Siehe Mail.

- Szenario 1: +15-20.- / Person Erhöhung auf bestehendes Abo
- Szenario 2: +5-7% Marge auf Einkaufspreise bei Abonnenten
- Szenario 3: 7% Marge auf Einkaufspreise bei Abonnenten sowie Senkung von Abo um ca. 5.- CHF.

Wir in der Verwaltung sind uns uneinig, welche Option die Beste ist.

Es gab weitere Kommentare in der Menge:

- Fragen zu Szenario 2: Wie wird die Marge entschieden?
- Antwort: Wir stimmen darüber ab.

- Kommentar: Die Vision der Frischlinge bleibt gemäss mir gleich, weil ihr unterstützenswert bleibt.
Wohin zieht es Euch? Wollt ihr mehr Laufkundschaft haben, bedeutet für mich ja, wenn ich euch unterstützen will, dann sollte ich besser das Abo kündigen und zur Laufkundschaft übergehen, wenn ichs mir leisten kann.
- Antwort: Vision/Ziel war, dass man es sich leisten kann, Gemeinschaftlichkeit, einen Laden für die Menschen im Quartier. Transparenz in den Preisen.
Alle 3 Optionen sind ausgelegt, damit alle im Abo bleiben.
Alle 3 Optionen versuchen möglichst, die Vision weiterleben zu lassen.
- Kommentar: Ich bin beim Projekt Pura Verdura als Vergleich. Pro Haushalt 1200.- plus Freiwilligeneinsatz.
- Frage: Es kam nie die Info, dass ihr mehr Abos braucht. Während der Pandemie wolltet ihr keine neuen Abos mehr. Wenn ich es gewusst hätte, hätte ich wieder meine Leute informiert.
- Antwort: Wir freuen uns über mehr Abos, aber es braucht auch eine Änderung an der Abostruktur.
- Frage: Vorschlag z.B. Kinder würden 10.- bezahlen. Beispiel für Menschen, die es sich leisten können. Im Vergleich zur Einzelperson, welche jetzt 85.- bezahlt.
- Antwort: Spricht beispielsweise für eine Margenerhöhung, dann wird das eher ausgeglichen. Sonst wird auch das Abosystem zu kompliziert.
- Frage: Es gibt auch das Gegenargument, dass es grad für Familien eher teuer ist.
- Antwort: Genau darum ist es so, wie es momentan ist.
Kommentar: Kinderzulage, würde es verkomplizieren, Familien würden eh mehr bezahlen. Somit wäre das Margenerhöhungsszenario ein sehr attraktives Modell. Wer viel einkauft, beteiligt sich somit mehr finanziell.
- Frage: Ich spare als Familie ca. 400 - 500.- pro Monat. Für mich ist es wichtig, dass ich auch zum Ausgleich beitrage. Ist es möglich, dass wir die Option, welche wir heute entscheiden auf z.B. 1-2 Jahre begrenzen?
- Antwort: Sobald wir beispielsweise Gewinn machen, wollen wir uns sofort wieder anpassen und schauen, dass Ihr so wenig wie möglich bezahlt.
- Kommentar: Was für ein Laden wollen wir sein in Zukunft? Es darf sich auch ein Konzept verändern.
- Frage: Warum schreibt ihr anstatt den Einkaufspreis nicht einfach den "Durchschnittsrabat" von 35%?
- Antwort: Ist nicht transparent.

- Kommentar: Was ist für die Frischlinge am besten, damit die Vision bleibt und die Frischlinge überleben. Meine Meinung, wenn das Abo tiefer ist und die Marge erhöht wird, hilft es den frischlingen am meisten.
- Kommentar: Option 3 setzt auf 2 unterschiedliche Hebel und macht daher m.E. mehr Sinn.
- Kommentar: Wenn das Abo tiefer ist, würden mehr Menschen mitmachen, welche z.B. noch ein Gemüseabo haben.

7. Systemisches Konsensieren

Um Klarheit zu verschaffen und ein Szenario auszuschliessen haben wir mittels einer direkten Online Umfrage vor Ort den Widerstand zu den 3 Szenarien abgefragt.

Kleinster Widerstand für die Szenario 2 und 3.

Szenario 1 hat gemäss Messung den höchsten Widerstand.



Es gab wieder diverse Kommentare:

- Kommentar: Bin klar für Szenario 2, weil Szenario 3 ein Risiko darstellt. Die Abo-Reduktion sollte eher vielleicht später erfolgen, wenn wieder genügend Geld da ist.
- Kommentar: Es könnte sein, dass sogar Leute abspringen, wenn Szenario 3 kommt.

- Kommentar: Bedeutet jetzt, Marge braucht. Szenario 3 macht Sinn, um herauszufinden, wie preissensibel die Menschen beim Abo resp. wieviel sie bereit sind zum bezahlen.
- Kommentar: Mir als Gründungsmitglied ist eine Preistransparenz sehr wichtig. Marge verändert unser Preismodell im Grundsatz.
- Ich wäre dafür, den Abopreis zu erhöhen, damit es weiterhin ein Anreiz und eine Möglichkeit schafft, möglichst viele Produkte aus nachhaltiger Produktion zu kaufen.
- Kommentar: Für uns ist Szenario 3 keine Option. Weil wir es uns nicht leisten können. Wir würden weniger einkaufen und somit teilweise in andere Läden einkaufen gehen.
- Kommentar: Es gab schon eine Aboerhöhung, hat nicht funktioniert. Habe bedenken, es könnte wieder teurer werden z.B. in 1 Jahr.
- Antwort: War keine Aboerhöhung, sondern wegen Mwst. ausgleich
- Frage: Wieviele sind Genossenschaftsmitgliederinnen und zugleich Abonnenten?
- Antwort: 250 Genossenschaftlerinnen
157 Abonnenten
ca. 20 Abonnenten sind nicht Genossenschaftlerinnen
- Kommentar: als Marketing Massnahme, alle Abonnenten anschreiben, welche nicht Genossenschaftlerinnen sind.
- Kommentar: Szenario 4: Abonnenten Preis 5.- CHF hoch, und Marge trotzdem.
- Antwort: Es springen evtl. Leute ab & neue Leute zu holen ist schwierig.

8. Abstimmung

Zur Abstimmung stehen Szenario 2 und 3. Für eine Annahme wird jeweils mehr als 50% Zustimmung benötigt. Es kann jeweils für beide Szenarien gestimmt werden. Bei doppelter Annahme wird über die Stichwahl entschieden.

- Szenario 2: Mitglieder bezahlen eine Marge von 5%. Abopreise unverändert.
- Szenario 3: Mitglieder bezahlen eine Marge von 7%, Abo wird um 5.- CHF günstiger pro Person im Abo.

Abstimmung:

Absolute Stimmenzahl: 56

Für Szenario 2: 30 Stimmen (angenommen)

Für Szenario 3: 32 Stimmen (angenommen)

Stichwahl Nr. 1.:

Szenario 2: 26 Stimmen

Szenario 3: 31 Stimmen

Fehlzählung!!, da zu viele Stimmen im Raum gezählt wurden. Es gibt eine 2. Stichwahl.

Stichwahl Nr. 2

Szenario 2: 26 (angenommen)

Szenario 3: 25

Enthaltungen: 5

2. Stimmzähler Vania Bont. (Um sicher zu gehen, wurde Vania als 2. Stimmzähler gewählt)

Entscheid in der Stichwahl für Szenario 2: Mitglieder bezahlen eine Marge von 5%. Die Abopreise bleiben unverändert.

9. Apéro