

Protokoll der 8. Generalversammlung der Genossenschaft die frischlinge

Datum und Zeit:	Dienstag 18. Juni 2024, 19.30 Uhr
Ort:	Quartiertreff Enge
Anwesend:	31 Stimmberechtigte, inkl. Verwaltung (Flo, Annina, Fabian, Jonas, Manuel)
Vorsitz:	Jonas Walther
Protokoll:	Manuel Haefele
Stimmzählerin:	Kathrin Neffe-Langer

1. Begrüssung und Eröffnung der Versammlung

Annina eröffnet die Versammlung und stellt kurz alle Mitglieder der Verwaltung vor. Annina hält fest, dass alle Genossenschafter:innen ein Rüeblli brauchen für die Abstimmung. Annina verliest Traktanden.

2. Wahl des Stimmzählers und Protokollführers

Kathrin Neffe-Langer wird zur Stimmzählerin ernannt. Das Protokoll führt Manuel. Anwesend sind 31 Stimmberechtigte.

3. Genehmigung des Protokolls der GV 2023

Einstimmig angenommen mit 31 Stimmen.

4. Jahresbericht 2023 der Verwaltung

Annina berichtet über diverse Veränderungen im Team, u.a.

- Pensumsreduktion von 20% im Vergleich zum Januar 22.
Inkl. Muhim und freiwillige Helferinnen. Im Schnitt 8-10 Leute pro Monat.
Rund 2000 Stunden freiwillige Arbeit wird im Laden geleistet.
- Teamwanderung 23 - War in Schuders bei Nina und Martin Brunner. Wir durften im Ferienhaus käfele
- Es gab Frischlinge Nachwuchs:
Sohn von Nica (Janosh)
Sohn von Fäbe (Berio)

Tochter von Johanna (Cloé)

- Nica wurde nach 5 Jahren im Dezember 23 durch Pascal ersetzt. Pascal ist sehr kompetent und bringt viel Erfahrung mit.

Zahlenteil 2023

Fabian berichtet über die Abos.

- Seit Corona immer noch sinkend. Corona war eine Ausnahmezeit. Wir sind jedoch immer noch tiefer als davor.
- Umsätze sind sinkend und im 2023 bleibend. Der Deckungsbeitrag ist aber gleichbleibend mit dem Jahr 2022, weil wir die 5% auf den Einkaufspreis für die Abonnenten gesetzt haben. Deckungsbeitrag ist sozusagen unser Verdienst auch für die Löhne usw...
- Das Budget hat für das Jahr 2023 grad so gereicht bzw. war knapp.

Marketing 2023

Florence berichtet über diesen Teil.

- Andreas Müller hat uns mit einem Konzept fürs neue Erscheinungsbild geholfen. Neu haben wir die Kasse in den vorderen Teil gesetzt. Paletten vor dem Laden war eine weitere Massnahme. Weiter haben wir anfangs 24 die Säule optimiert von Martin Sax gebaut.
- Putzaktion war auch ein weiterer Schritt um den Laden schön zu präsentieren
- Flyeraktion haben wir auch unternommen sowie Plakate verteilt.

Leider haben wir bis jetzt noch keinen Zulauf bemerkt.

Es gab auch eine herzige Kinderaktion.

Vernetzung 2023

Flo erzählt über die Vernetzung

- Vernetzung ist auch wichtig. Bei GWÖ sind wir schon länger dabei. Beim Pot, Kupernikus und Vielgrün sind wir jetzt neu Mitglied.
- Wir waren am Biopartner Tag dabei, eine Messe mit vielen Produzentinnen.
- Degustationen haben wir im Laden immer wieder veranstaltet z.B. Coctails mit Negroni usw.

- Ein eigener Anlass war unser 5 jähriges Jubiläum
- Auch am Martini Markt waren wir dabei

Bildung 2024

Flo erzählt von dem Schulklassenbesuch im Laden

Abstimmung über Jahresbericht 2023

Der Jahresbericht 2023 wird einstimmig angenommen.

31 Stimmen dafür.

5. Jahresrechnung 2022

Fabian informiert über die Bilanz und die Erfolgsrechnung im Jahr 2022.

- Es wurde ein Verlust über knapp 35000.- gemacht.
Leider ist mir ein Fehler bei den Rechnungen unterlaufen.
Der Verlust war somit noch etwa 3000.-
- Darum kam es zur ausserordentlichen GV. Da haben wir die 5% auf den Einkaufspreis gesetzt.
- Der Beschluss machte aber Sinn, da wir fürs 2023 trotzdem im Minus gewesen wären.
Zum Glück ist dieser Fehler passiert, da wir jetzt knapp auf Null sind.

- Es gab eine Revision, Sie hat leider den Fehler auch nicht gesehen.
Wir benutzen das Programm Bananas für die Buchhaltung, welches ziemlich zuverlässig ist.

Fabian zeigt uns die Jahresrechnung 2022 und wir stimmen darüber ab.

- 29 Stimmen dafür
- 1 Stimme dagegen
- 1 Enthaltung

Vorschläge von Genossenschafterinnen:

- Prüfung Buchhaltungs Tools die Fehlermeldungen geben falls Doppelbuchung
- Beträge sortieren und prüfen, ob identische Buchungen vorhanden sind

Jahresrechnung 2023

Fabian trägt weiter die Jahresrechnung vor.

- Abnahme der Liquidität, weil wir einiges mehr an Waren an Lager hatten. Wir hatten um die 60000.- CHF an Lager Anfangs Jahr.
- Verlust war 143.- CHF
- Der Warenertrag ist etwas gesunken im Vergleich zum Vorjahr.
- Die Abobeiträge sind leicht gesunken.
- Der Ertrag aus Integrationsprogrammen ist neu dazugekommen.

Frage von Luc: Ist etwas weniger freiwilligen Arbeit gemacht worden?

- Es ist deutlich weniger freiwilligen Arbeit geleistet worden.
- Es ist auch mit der Arbeitsintegration kompensiert worden.

Aufwand 2023

- Der Warenaufwand zu letztem Jahr hat eine kleine Differenz.
- Das Verhältnis vom Warenaufwand zum Warenertrag hat sich mit der 5% Marge verbessert.
- Die Personalkosten sind wegen des Abgangs etwas überschritten. Jedoch hat es etwas weniger Verwaltungs Löhne gegeben. (Die Verwaltung Löhne wurden höher budgetiert, weil es noch ein Pot dafür hatte, welcher jetzt aufgebraucht wurde, darum sind die Löhne neu budgetiert)
- Wegen der AHV Revision mussten wir noch etwas nachzahlen. Wir haben anscheinend nicht ganz alles perfekt ausgefüllt. Auch weil wir immer wieder Übergaben an andere Verwaltungsmitglieder hatten.
- Eigenkonsumation ist was wir im Laden in der Schicht konsumieren. Beispielsweise 5.- CHF pro Schicht, oder in der Verwaltungssitzung für Essen usw...
- Kühlreperatur war teuer, der Boden musste ersetzt werden am Käsekühler. Es wurde leider teurer als erwartet.
- Es wurde eine Kontrolle bei Minderjährigen wegen Alkoholverkauf gemacht. Leider mussten wir eine Busse bezahlen.
Es war doof, weil es Gingerbier mit Alkohol war, was normalerweise kein Alkohol hat. Bei uns jedoch schon. Pech.
Die Busse von 150.-CHF kam zuerst zu den Frischlingen, danach eingeschrieben zu Luc. Es war dann mehr als 150.- CHF
Wir probieren das in Zukunft zu vermeiden.
- Wir mussten auch die 5 jährige Lizenz erneuern um Alkohol verkaufen zu dürfen.
- Wir sind trotzdem sehr günstig unterwegs, also alle Events, Jubiläumsparty, Weihnachtsfest usw. waren nur bei einem Betrag von 1000.- CHF im 2023. Es ist sehr schön, dass wir so schlank unterwegs

sind.

- Das gleiche beim Ladenumbau. Auch da sind wir schlank gefahren mit nur rund 1000.- CHF.

Frage: Wie macht ihr das mit dem Hinweis wegen der Kommissionen bei Twint usw.

- Wir weisen mit einem Schild darauf hin und sagen es den Kundinnen.
- Wir haben aber auch etwas mehr Aufwand mit Bargeld, wegen abzählen, einzahlen usw.

Fabian erleutert weiter:

- Steuern haben wir etwas zurückbekommen, das gute, wenn wir Verlust schreiben.
- Differenz im Kassenstock haben Ende Jahr etwa 700.- gefehlt. Wir gehen nicht von Diebstahl aus. Eher ein Wechselfehler, beim Münzen Zählen

Frage Luc: Hat die Differenz nicht mit dem Tagesabschluss zu tun? Es ist selten der Fall, dass es am Abend stimmt. Manchmal sind es um die 15.-CHF , darum könnte dies auch damit zu tun haben.

- Fabian: Ja das könnte sein, weil wir weniger Zeit darin investieren. Dabei würde die Arbeitszeit mehr sein. Darum finden wir es nicht so schlimm.
- Bemerkung Regula: Es könnte auch mit dem Kartensystem zusammenhängen, da dies manchmal Fehler macht.

Der Revisionsbericht 2023 wurde von Christine gemacht.
Sie empfiehlt die Jahresrechnung zur Annahme.

Abstimmung über Jahresrechnung 2023

Einstimmig angenommen. 31 Stimmen.

6. Entlastung des Verwaltung

Abstimmung: Wird einstimmig angenommen, damit ist die Verwaltung entlastet.

7. Rückblick 2023

Jonas berichtet über die Massnahmen von der ausserordentlichen GV im Januar 23. Er informiert über den Entscheid zur Einführung einer Marge in der

Höhe von 5% auf die Abopreise.

Effekte der Massnahmen:

- Er berichtet von den getroffenen Massnahmen im Laden, wie auch dem Ladenumbau sowie Marketing.

Erste Auswirkungen:

- Umsatz von Nichtmitgliedern tiefer als im Vorjahr
- Anzahl Abos ist nicht weiter gesunken (Vor Allem wegen wegzug)
Wir fragen auch bei Kündigungen der Abos immer nach warum sie gekündigt haben
- Die Leute sind nicht weniger geworden, wegen der 5% Marge
- Die 5% haben aber einen guten Effekt und sind sehr hilfreich
- Das Einkaufsverhalten ist relativ stabil gewesen

Frage zum Marketing von Laura: Müssen wir uns nicht immer wieder vermarkten. Wie Coca-Cola.

- Wir machen Google Ads, Flyern, 5.- Gutscheine. Zustimmung von Jonas

Frage zu Google Ads von Luc: Habt ihr das Gefühl Google bringt viel?

- Wir hoffen ja. Schwierig zu messen.

8. Ausblick 2024

Jonas präsentiert uns den Ausblick 2024.

- Wir sind neu bei Kopernikus Mitglied und pflegen guten Austausch z.B. mit dem Kornladen (Andres)
- Wir dürfen ab August einen Lernenden ausbilden. Jetzt haben wir das Personal (Pascal), damit wir dies dürfen.
- Wir wollen das Marketing wieder ankurbeln.
- Wir freuen uns, wenn ihr uns weiter an neue Menschen empfiehlt

Update Kassensystem:

Es gab in der Vergangenheit immer wieder Bemerkungen wegen Doppelbuchungen im Kassensystem, so dass die Kundinnen zuviel bezahlten.

- Wir sind mit unserem Kassensystem Getbutik dran, es sollte ein neues Update geben, welches mit neuen Scannern funktionieren sollte. Das aktuelle System ist relativ kostengünstig und wir können unsere Vorstellungen reingeben und sie werden für uns programmiert. Darum sind wir nach wie vor vom aktuellen System überzeugt. Die anderen Systeme können leider nach wie vor kein Abosystem implementieren.

Frage Luc: Gibt es keine andere Lösung als Kassensystem?

- Wir sind komplizierte Kundinnen, wegen dem Abosystem. Wir mussten ca. 8000 Artikel eintragen. Der Aufwand ist immens, wenn wir wechseln wollten.
Grundsätzlich sind wir relativ zufrieden damit

Frage zum Scanner: Habt ihr den Ton eingestellt bei den Scannern?

- Ja, aber es piept nur einmal und es kann sein, dass es trotzdem 2 Produkte einträgt.

Bemerkung zum Scanner: Ich verstehe eure Probleme, aber für mich als Kunde ist es schwierig. Schaut dies bitte mit Getbutik nochmals an. Macht da mehr Druck.

- Wir sehen, dass dies ein Problem ist, welches wir so schnell wie möglich lösen wollen. Wir sehen es zwar auf dem iPad, aber es ist halt trotzdem schwierig zu kontrollieren

Bemerkung: Mir ist es unangenehm, dass ich die Quittung immer wieder kontrollieren muss. Wenn ich neu bei den Frischis wäre, dann fänd ich das wirklich schwierig! Bitte Druck machen.

- Lösungsvorschlag Luc: Produkte, welche nicht scannbar sind, sind teilweise schwierig zu finden. Dies schafft bei mir eine Unruhe, darum kann ich mich nicht immer auf die Scannerfehler konzentrieren. Es gibt Produkte, welche komisch angeschrieben sind.

Bemerkung: Da ich die Quittung nie nehme, war mir das leider nie bewusst. Also schon ein Problem als erster Eindruck für Neukunden.

Bemerkung: Warum können nicht nur die Festangestellten die Kasse machen?

- Geht leider nicht, sonst müssten immer 2 Angestellte im Laden sein, wegen der Bestellungen

Bemerkung: Könnt ihr mal Quantifizieren, was sich da so an Kosten ansammelt und damit zu Getbutik gehen!!

Bemerkung: Ich finde es nicht so schlimm. Es ist ja ok.

Bemerkung: Bei mir waren 2x ein Öl drauf, also 16.-, das könnte für Neukunden wirklich ein Problem sein.

Bemerkung: Dafür kriegt man viel zurück im Laden.

- Antwort Jonas: Wir werden daran arbeiten und arbeiten mit Hochdruck daran, dieses Problem zu lösen!! Wir möchten diese Quantifizierung der Kosten zusammenzutragen

9. Budget 2024

Fabian informiert über das Budget.

- Aufgrund der Umsätze des ersten halben Jahres, sehen wir, dass wir weniger Umsätze haben. Der prognostizierte Deckungsbeitrag wird somit auch tiefer sein.
- Wir prognostizieren einen sinkenden Umsatz.
- Die ersten 5 Monate sind ziemlich repräsentativ fürs gesamte Jahr.
- Weil wir bei der Genossenschaft Vielgrün sind kriegen wir einen Prozentanteil zurück. Rund 10000.- CHF.
- Die Löhne bleiben grundsätzlich gleich. Der Lernende ist mit eingerechnet.

- Im gezeigten Budget (während der Präsentation) wurde wieder ein kleiner Fehler entdeckt, es können somit 4000.- nochmals abgezogen werden. Eine gute Nachricht.

- Es gab eine kleine Mietzinserhöhung.
- Für Werbung wollen wir wieder etwas mehr investieren.
- Der Rest ist ziemlich unverändert.

Wir werden grundsätzlich trotzdem einen kleinen Verlust erleiden. Dies wollen wir aber ändern und ins Plus kommen.

Wir sind leider nicht richtig richtig stabil und das Hauptproblem sind tatsächlich die sinkenden Abozahlen.

Aufruf an die Anwesenden: Ihr dürft gerne die 5.- Gutscheine verteilen. Fabian verteilt an alle Anwesenden Gutscheine.

Frage: habt ihr ein Budget für die Gutscheine?

- Wir sind der Überzeugung, dass dies Neukunden in den Laden holt und sich das somit wieder lohnt. Direkt einen Budgetposten gibt es dafür nicht.

Bemerkung: Ich kaufe nicht ausschliesslich bei den frischis ein. Ich glaube es gibt viele Menschen, die nur in einen Laden gehen wollen. Die Leute haben leider nicht soviel Zeit. Wollt ihr das Angebot evtl. etwas anpassen, andere Convenience Produkt anbieten? Mehr Fleischangebot. Ich kaufe mein Fleisch woanders, weil das Bestellen auch Zeitaufwändig ist.

Bemerkung Luc: Es gibt zwar sehr viele Möglichkeiten wie Bestellungen usw., die Leute wissen aber nicht darüber, darum ist die Kommunikation wichtig.

Bemerkung: Ich finde es gut, weniger Auswahl zu haben, aber es gibt Produkte im Laden seit ewig, und manche Dinge langweilen einem langsam ;) Es gibt Kekse, die mir langsam auf den Keks gehen ;)

- Antwort Fabian: Unser Sortiment Team wird sich darum kümmern. Wir werden wieder mal eine Umfrage starten und wir haben auf der Website ein Wunschbrett. Bitte nutzt das auch.

Bemerkung: Eine Möglichkeit wäre auch Monats Produkte einzuführen

Bemerkung Caspar: Bemühungen - mehr Marketing, genauer arbeiten, Sortimentserweiterung.

Frage: Was ist, wenn die Schere weiter aufgeht, also was ist, wenn die 5% Marge nicht mehr ausreicht und wir wieder Minus machen?

- Annina informiert über mögliche Arbeitsgruppen zum Sortiment, Marketing und dass wir dranbleiben müssen.

Fabian würde gerne die Buchhaltung abgeben. Er hat das jetzt 6 Jahre gemacht. Vielen Dank. Applaus

Ihr dürft Euch gerne bei mir melden, wenn Ihr Interesse habt.

Auch Nicola würde gerne sein Buchhaltungsamt wieder abgeben. Applaus Super wäre jemand aus der Genossenschaft und allenfalls könnte es eine externe Person sein, die angestellt ist.

10. Fragen, Rückmeldungen, Wünsche?

Frage: Wann werdet ihr Rückmeldung geben über die Marketingmassnahmen?

- In ca. 2 Wochen nach unserer Verwaltungssitzung

11. Auf zum Apéro: Caspar sponsert Wein.

Grosser Applaus