

# Quartierdepot Buchegg

Konzept

September 2019

Inhalt

<b>ZUSAMMENFASSUNG</b>	3
<b>UNTERNEHMEN</b>	4
Vision	4
Rechtsform	4
Strategische und operative Partner	5
<b>ORGANISATION UND GRÜNDERTEAM</b>	5
MITGLIEDSCHAFT	6
<b>PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN</b>	7
Sortiment	7
<b>MARKT, KUNDEN UND KONKURRENZ</b>	8
<b>INFRASTRUKTUR UND MARKETING</b>	9
<b>FINANZEN</b>	11
<b>CHANCEN UND RISIKEN</b>	11
<b>ZEITPLAN UND MEILENSTEINE</b>	13
<b>FAZIT UND AUSBLICK</b>	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>

## ZUSAMMENFASSUNG

Das vorliegende Konzept informiert über die Idee des Quartierdepots Buchegg. Das Quartierdepot ist ein selbstverwalteter Mitgliederladen für Produkte des täglichen Bedarfs. Die entscheidenden Vorteile für die Mitglieder bzw. Kunden des Depots sind kostengünstige, erstklassige Produkte, die durch die Selbstbedienung an allen Tagen jederzeit verfügbar sind. Jedes Mitglied wird mit mindestens einem Anteilschein von CHF 250 Mitglied der Genossenschaft Quartierdepot Buchegg und bezahlt einen monatlichen Mitgliederbeitrag von CHF 35 bis 55. Damit werden die laufenden Ausgaben für Miete, Strom, Kassensystem, eine Teilzeitstelle etc. gedeckt. Das Genossenschaftskapital wird für die Investitionskosten wie Regale, Kühler, Erstbestand etc. verwendet. Sowohl der Zugang zum Lokal wie auch die Abrechnung der bezogenen Waren erfolgen (mittelfristig) elektronisch und bzgl. Abrechnung Akonto.

Das Quartierdepot startet mit rund 30 Mitgliedern und ist ab ebenso vielen tragfähig. Eine Grösse von rund 50 bis 100 Mitgliedern wird angestrebt. Entsprechend wird der Ausbau des Ladenlokals und des Sortiments laufend erfolgen. Die Unternehmung ist nicht gewinnorientiert.

## UNTERNEHMEN

Das Quartierdepot Buchegg ist ein **genossenschaftlich organisierter Mitgliederladen** der seinen Mitgliedern in **Selbstbedienung und -verwaltung rund um die Uhr** erstklassige **Produkte** des **täglichen Bedarfs** zu günstigen Preisen anbietet. Die Fixkosten werden durch monatliche Mitgliedsbeiträge gedeckt wodurch die Produkte zum Einkaufspreis an die Mitglieder weiterverkauft werden können. Die Investitionen (Einrichtung, Startsortiment, etc.) werden durch die Beteiligung an der Genossenschaft gedeckt.

### Vision

Die Idee des Mitgliederladens ist nicht neu, wenn auch noch nicht sehr verbreitet. Was das konzipierte Quartierdepot effektiv neuartig und innovativ macht, ist die selbstbestimmte regionale, ökologische Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs zu sehr vorteilhaften Preisen und dies rund um die Uhr.

Die Mitglieder sollen in Zukunft den allergrössten Teil ihrer täglichen Güter bequem und wann sie wollen über das Quartierdepot beziehen. Dabei erhalten sie erstklassige, Bio-Produkte zu einem mit konventionellen Produkten mindestens konkurrenzfähigen Preis.

Bewährt sich das Angebot (was es bei *die frischlinge* bereits tut) ist das Konzept auch skalierbar und da überall umsetzbar, wo sich motivierte Leute zusammenfinden und eine geeignete Räumlichkeit haben. Es ist den Initiant\*innen ein wichtiges Anliegen zukünftig vergleichbare Projekte beratend zu unterstützen.

### Rechtsform

Das Quartierdepot wird von einer Genossenschaft getragen. Diese bietet mit Beteiligung aller Mitglieder eine solide Kapitalbasis und diesen wiederum Rechtssicherheit bezüglich ihrer Beteiligung.

Die Statuten der Genossenschaft Quartierdepot Buchegg basieren auf den Statuten der *die frischlinge* (siehe Anhang).

Als Genossenschaft ist der Eintrag im Handelsregister Pflicht, was im Vergleich zu einer Organisation als Verein zwar Kosten zu Folge hat, die Vorteile wiegen diesen Aufwand aber auf.

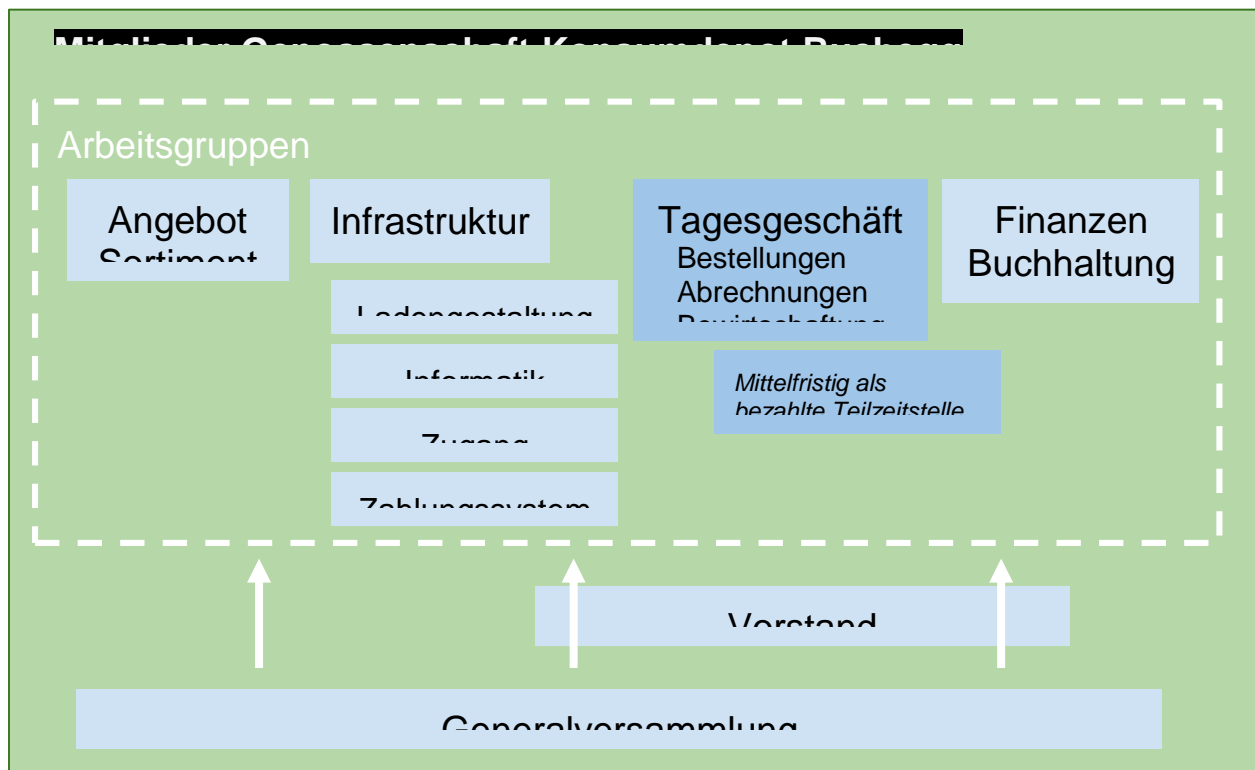
## Strategische und operative Partner

Das Projekt Quartierdepot Buchegg kann sich auf eine Vielzahl etablierter Partner abstützen. In strategischer Hinsicht sind bestehende Projekte wie *die frischlinge*, pot.ch, Tor14, Quartierdepot Kraftwerk und Food Coop Comedor wichtige Ansprechpartner, um von bisherigen Erfahrungen zu profitieren. In einem engen Austausch konnten Herausforderung besprochen und Grundpfeiler des Projekts definiert werden. Diese Partnerschaften sind essenziell für Planung und Ausgestaltung des Angebots und sehr wertvoll bei Rückfragen zu spezifischen Belangen.

Im operativen Bereich wird das Quartierdepot sich einerseits auf etablierte Bio-Zulieferer abstützen (Pico Bio, Biopartner, PHAG, Südhang etc.). Wenn immer möglich ist es das Ziel auch direkt bei den Produzenten die Waren zu beziehen (Brüederhof, Hof Gut Rheinau, Biofarm, Bäckereien etc.).

## ORGANISATION UND GRÜNDERTEAM

Das Quartierdepot wird von einer Genossenschaft mit gleichem Namen getragen. Neben den Mitgliedern mit ihrem Mitspracherecht mit einer Stimme, dem Vorstand für die Geschäftsbesorgung im Sinne von Art. 899/904 OR, organisiert sich das Quartierdepot in Arbeitsgruppen und hauptsächlich über Freiwilligenarbeit. Es ist jedoch auch ein erklärtes Ziel mittelfristig für das Tagesgeschäft eine Teilzeitstelle im Umfang von rund 20% zu schaffen.



BORIS PERISSET Freischaffender UX/UI Designer & Berater. Führte 10 Jahre lang die Web- und Kampagnen Agentur Feinheit AG und ist und war aktiv in verschiedenen Startups. (Fineware AG, Blindflug Studios AG, BlankPage AG, weDecide).

BOŽENA ČIVIĆ Studium an der HGK Basel Fachklasse «Körper und Kleid», Arbeiten an verschieden Theatern und Filmen (Schauspielhaus Basel, Tuchlaube Aarau, Theater an der Sihl, exex), aktuell ist sie Mitarbeiter der Geschäftsleitung des artasfoundation (Swiss Foundation for Arts in Regions of Conflict).

CHRISTOPH HILTEBRAND nach 10 Jahren als Eishockeyprofi hat er seine Passion zum (Teilzeit)beruf gemacht und betreibt die Konzertplattform stadtkonzerte.ch. Daneben arbeitet er als gelernter Sanitärtechniker im Familienbetrieb Hildebrandarchitektur tatkräftig mit.

JENNY CASETTI Ist als studierte Germanistin und Mathematikerin seit ihrem Studium als Projektleiterin für Kinder- und Jugendliche tätig.

JULIA ZOGG ist Heilpädagogin am Zentrum für Gehör und Sprache in Wollishofen. Sie unterrichtet Jugendliche Menschen und bereitet sie auf den Übertritt ins Berufsleben vor.

KONRAD MANGOLD studierter Architekt und Verantwortlicher für die Geschäftsstelle Zürich bei Duplex Architekten.

LUCA CASETTI Studierte Soziologie und arbeitete in verschiedenen soziokulturellen Projekten, wie auch in der wissenschaftlichen Konsumforschung und der Marktforschung und war aktives Mitglied bei Slow Food Youth.

LUZIA BRETSCHEGER Betriebsökonomin FH mit Vertiefung in Online Marketing und Projektmanagement verfügt über viel Erfahrung in der Kommunikation, in der Projektarbeit sowie der Online-Branche. Aktuell im HR eines internationalen Konzern tätig.

## Mitgliedschaft

Jede natürliche oder juristische Person, die mindestens einen Genossenschaftsanteil zu CHF 250 übernimmt, kann im Quartierdepot Mitglied werden. Die Verwaltung beschliesst endgültig über die Aufnahme und kann dieselbe ohne Angabe von Gründen verweigern. Vorbehalten ist der Rekurs an die Generalversammlung (vgl. Statuten).

Für die Nutzung des Quartierdepots (in Selbstbedienung) ist die Mitgliedschaft Pflicht zudem muss der monatliche Abobeitrag entrichtet werden. Ein Probeabo ist denkbar, die Nutzung wäre

dann aber auf bestimmte Öffnungszeiten eingeschränkt. Der monatliche Beitrag wird pro Kopf und nach den finanziellen Möglichkeiten des Haushalts festgelegt. Kinder bis zur Volljährigkeit sind kostenlos.

Monatliche Mitgliedsbeiträge\* (in CHF) pro beteiligte Person im Haushalt

	Hohes/Normales Einkommen	Tiefes/geringes Einkommen
1 Personenhaushalt	55	40
2 Personenhaushalt	45	30
3 und mehr Personenhaushalt	35	20

\*Falls die finanziellen Möglichkeiten auch die Entrichtung des reduzierten Beitrags nicht erlauben, kann der Vorstand kontaktiert werden und nach einer Lösung gesucht werden.

Es ist angedacht, dass die Mitarbeit am und im Quartierdepot an die Mitgliederbeiträge angerechnet werden kann. In der Planungsphase wird jedoch ohne diese Gutschrift kalkuliert.

Neben den erwähnten Mitgliedsbeiträgen sind auch nach oben offene Gönnerbeiträge möglich, um das Quartierdepot zusätzlich zu unterstützen.

Die Mitgliedschaft ist mit einer dreimonatigen Kündigungsfrist jederzeit kündbar. Der Austritt aus der Genossenschaft ist ebenfalls immer möglich, der Anteilschein wird spätestens nach zwei Jahren zurückgezahlt.

## PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

### Sortiment

Das Angebot des Mitgliederladens umfasst Lebensmittel und Güter des täglichen Bedarfs. Es setzt sich aus Produkten zusammen die ökologischen und sozialen Kriterien genügen. Dies beinhaltet u. a. nachhaltiger/biologischer Anbau, kurze Transportwege, regionale Herstellung und/oder Verarbeitung.

Das Angebot wird zu Beginn noch relativ klein gehalten und insbesondere schnell verderbliche Frischprodukte wie Gemüse, Früchte, Milch und Fleischprodukte werden zu Beginn nur im Abo erhältlich sein. Mit den ersten Erfahrungswerten und entsprechend den Bedürfnissen und der Nachfrage der Mitglieder soll das Sortiment ausgebaut werden.

Auch dem Ziel der möglichst wenig verpackten Lebensmittel wird sich schrittweise angenähert werden, um aus dem Erfahrungswert der umgesetzten Artikel den spezifischen Bedarf abzuleiten (welche Produkte und welche Mengen).

Im Vergleich zu einem konventionellen Bioladen wird das Quartierdepot die Produkte rund 30 % günstiger und nahe am Einkaufspreis anbieten können.

In der Anfangszeit wird mit einer Marge von 10 % vom Einkaufspreis den Mitgliedern angerechnet. So können die Mitgliederbeiträge tief gehalten und ein Teil der Betriebskosten über den Kauf der Lebensmittel abgewickelt werden.

Das Quartierdepot ist für die Mitglieder jederzeit verfügbar. Das Quartierdepot funktioniert hauptsächlich in Selbstbedienung und zu Beginn mit einem einfachen Kassensystem. Längerfristig wird eine Lösung mit dem Smartphone angestrebt, die den Einkauf online abwickelt und die Kosten direkt abbucht.

## **MARKT, KUNDEN UND KONKURRENZ**

Obwohl sich das Quartierdepot als ein Nischenangebot versteht, bewegt es sich dennoch im (hart umkämpften) Markt des Detailhandels. Mit dem innovativen Ansatz und der Logik der Beteiligung entzieht sich das Quartierdepot gleichwohl der entsprechenden Marktlogik und bietet den Mitgliedern eine ganz neue Art der Beschaffung ihrer Güter des täglichen Bedarfs. Es entsteht nicht einfach ein neuer Lebensmittelladen, sondern möglicherweise die Konsumform der nächsten Generation.

Dem Kunden bzw. Mitglied bieten sich folgende Vorteile, die das Angebot im Vergleich zur Konkurrenz nicht nur besser, sondern in vielen Belangen einmalig machen:

- Konkurrenzlos günstige Preise in Bio-Marktsegment
- 24/7 Zugang
- Unmittelbare Nähe
- Mitbestimmung und -gestaltung

Eine erste Kundenbasis kann aus der Siedlung Buchegg rekrutiert werden (vgl. Umfrage im Anhang). Weitere Kunden sollen über die bestehenden Kunden und aus dem Quartier rekrutiert werden. Es wird eine Grösse von rund 100 Mitgliedern angestrebt. Die Erfahrung wird zeigen, ob es möglich sein wird, auch mehr Mitglieder zu bedienen oder ob bei einer bestimmten Anzahl die Lokalität an ihre Kapazitätsgrenzen stösst.

Die Konkurrenz für das Quartierdepot schätzen wir als eher gering ein, da das Angebot relativ neu- und einzigartig ist. Nichtsdestotrotz muss das Angebot mittelfristig so ausgestaltet sein, dass sich die Beschaffung der Güter über das Quartierdepot nicht nur finanziell und aus ökologischen Gesichtspunkten lohnt, sondern auch in der Breite des Sortiments die Bedürfnisse ausreichend abdeckt, sodass die Versorgung fast ausschliesslich über das Depot erfolgen kann. Erst dann ist ein wichtiger Convenience-Faktor der Güterbeschaffung auch gewährleistet.

Letztlich werden verfügbare Angebote in der Umgebung (Detailhandel, Bioladen, unverpackt-Laden, Käseladen, etc.) weiterhin von Bedeutung sein für die Beschaffung sehr spezifischer Produkte.

## INFRASTRUKTUR UND MARKETING

Für angestrebten Mitgliederzahl von rund 100 Mitgliedern wird hauptsächlich auf die Mund-zu-Mund-Propaganda und die Werbung durch die gute Erfahrung gesetzt.

Weiter ist es angedacht mit beschränkten Öffnungszeiten es Nicht-Mitgliedern zu ermöglichen das Quartierdepot kennenzulernen. Unter anderem mit der Ausschilderung beider Preise wird die finanzielle Attraktivität der Mitgliedschaft sehr einprägsam kommuniziert.

Als Kommunikationskanal für die Öffentlichkeit wird eine Webseite dienen. Für interne Zwecke bieten sich Mailings und Gruppenchats an. Auf soziale Medien wie Facebook, Instagram wird vorerst verzichtet.

Das Quartierdepot plant in den Gewerberäumlichkeiten der Baugenossenschaft Waidberg an der Rötelstrasse 124 seinen Platz zu finden. Der Raum umfasst rund 40m<sup>2</sup> mit grosser Fensterfront, einen kleinen Abstellraum von rund 8m<sup>2</sup> und eine Toilette (vgl. Plan im Anhang).

Die Bestückung mit Regalen und Kühlregalen soll weitgehend aus zweiter Hand und entsprechend kostengünstig erfolgen. Arbeitsleistungen werden von den Mitgliedern des Quartierdepots getragen.

Wie jeder Betrieb, der mit Lebensmittel zu tun hat, wird auch das Quartierdepot den entsprechenden Vorschriften unterstellt sein und von den Behörden regelmässig kontrolliert werden. Der Austausch mit *die frischlinge* hat gezeigt, dass die Zusammenarbeit mit den Behörden gut funktioniert und die Vorschriften zwar ein sehr wichtiger Aspekt sind, aber auch nicht weiter eine allzu grosses Hürde darstellen.

Der Zugang zum Lokal soll mittelfristig elektronisch und digital verwaltet erfolgen. Vorstellbar ist eine Lösung mit einer Karte oder auch direkt über das Smartphone (in Abklärung). Zu Beginn ist auch eine pragmatische Lösung mit Schlüssel und Schlüsseltresor vorstellbar. Hier gilt von der kleinen, pragmatischen Lösung, langsam die ideale Lösung aufzubauen.

Auch bei der Abrechnung soll pragmatisch gestartet werden (mit Bargeld und Papier oder Twint etc.) und mittelfristig eine digitale Lösung mit Akontozahlung und direkter Abbuchung gefunden werden. Den Initianten schwebt eine Lösung mittels Smartphone und Mitgliederkonto vor. Über dieses wird der Betrag der Selbstgescanten Produkte sogleich abgebucht. Dies verhindert

einerseits hohe Fremdkosten für Zahlungssysteme und hält die Liquidität des Quartierdepots hoch.

## FINANZEN

Der Finanzplan des Quartierdepots Buchegg (siehe Plan-Erfolgsrechnung und -Investitionen) orientiert sich unter anderem am Finanzplan von *die frischlinge*. Er besteht aus einer Investitionsplanung und der Plan-Erfolgsrechnung. Die laufenden Betriebskosten werden durch die Monatsbeiträge der Mitglieder wie auch (alle Umsatzgebundenen Kosten) durch 10 % Marge auf den Produkten finanziert. Die Investitionskosten werden aus dem Kapital der Anteilsscheine, wie auch dem geplanten Crowdfunding gedeckt.

Das Ziel ist klein und pragmatisch zu starten. Mit der ansteigenden Mitgliederzahl und den ersten Erfahrungswerten soll das Quartierdepot stetig wachsen und das Angebot erweitert werden. Der Finanzplan kalkuliert für die ersten drei Betriebsjahre und das Quartierdepot soll ab dem ersten Jahr selbsttragend sein.

Gemäss den kalkulierten Umsätzen, Kosten und Mitglieder, soll ab dem 6. Monat eine bezahlte 10 % und ab dem ersten Jahr eine bezahlte 20 % Stelle für das Tagesgeschäft geschaffen werden. Entwickelt sich das Quartierdepot wie dargestellt, ist es denkbar diese Stelle weiter auszubauen oder auch weitere Tätigkeiten zu entlohnen respektive die Mitgliederbeiträge zu senken oder die Marge zu senken.

Der Erwerb von Anteilscheinen durch Sacheinlagen ist nicht möglich. Die Verwaltung kann jederzeit durch Ausgabe neuer Anteilscheine das Genossenschaftskapital erhöhen. Die Zahl der Anteilscheine, welche ein Mitglied besitzen darf, ist unbeschränkt. Mitglieder sind Eigentümer der Genossenschaft und Haften mit Ihren Anteilsscheinen. Eine persönliche Haftung ist ausgeschlossen.

## CHANCEN UND RISIKEN

Um die Chancen und Risiken besser abzuschätzen wurde die folgende SWOT Analyse erstellt.

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Neues innovatives Angebot</li> <li>→ Identifikation und Kundenbindung</li> <li>→ Partizipative Struktur und intrinsische Motivation der Beteiligten</li> <li>→ Transparenz</li> <li>→ Convenience</li> <li>→ Günstige Preise, Nachhaltige Produkte für kleines Portemonnaie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Abhängigkeit von Mitglieder</li> <li>→ Engagement der Mitglieder notwendig</li> <li>→ Idealistische Perzeption</li> <li>→ Spezifische Zielgruppe</li> <li>→ Verkaufsmodell wird nicht verstanden</li> </ul>
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Wachsende Nachfrage nach lokalen, fairen und ökologischen Produkten</li> <li>→ Lancierung einer neuen Konsumform mit Zukunft</li> <li>→ Übertragbarkeit des Konzepts</li> <li>→ Erschliessung von zusätzlichen Zielgruppe durch tiefe Preise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Zu wenig Mitglieder &gt; schwache Kapitalbasis</li> <li>→ Abnehmendes Engagement der Mitglieder</li> <li>→ Eintrittshürde durch Anteilsschein</li> <li>→ Lokale Konkurrenz</li> <li>→ Sortiment entwickelt sich nicht ausreichend in die Breite &gt; Angebot zu wenig umfassend</li> <li>→ Selbstbedienung wird ausgenutzt oder führt</li> </ul>

Massnahmen, um die Risiken zu minimieren:

Risiko	Massnahme
Zu wenig Mitglieder > schwache Kapitalbasis	Kommunikationsmassnahmen: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktive Mund zu Mund Propaganda der bestehenden Mitglieder aktivieren</li> <li>- Artikel in Quartierzeitung, Quartierzentrum, Netzwerken</li> <li>- Vereine etc. direkt anschreiben</li> </ul>
Abnehmendes Engagement der Mitglieder	Attraktivität steigern durch Anrechnung des Engagement an den Mitgliederbeitrag
Eintrittshürde durch Anteilsschein	Vorteile der Genossenschaft klar aufzeigen. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mitgestaltung des Angebots und des Quartierdepots</li> <li>- Investition in ein nachhaltiges Projekt</li> <li>- Geld wird bei Austritt wieder zurückgezahlt</li> </ul>
Lokale Konkurrenz	Einmalige Vorteile aufzeigen: Attraktive

	Einkaufspreise für Mitglieder, selektive Auswahl an hochwertigen Produkten, 24/7 Zugang
Sortiment entwickelt sich nicht ausreichend in die Breite > Angebot zu wenig umfassend	Umfrage innerhalb der Genossenschaft, um abzuklären, welche Produkte fehlen und wie dem entgegengewirkt werden kann Individuelle Bestellungen ermöglichen
Selbstbedienung wird ausgenutzt oder führt zu Diebstahl.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mitglieder darauf aufmerksam machen, dass alle Teilhaber sind und sich so selber schaden.</li><li>- Installation einer Überwachungskamera.</li></ul>

## ZEITPLAN UND MEILENSTEINE

### 2019

April	Kenntnisnahme Verfügbarkeit des Gewerberaums 3 an der Rötelstrasse 124  Skizzieren eines ersten Konzept und Befragung in der Siedlung Buchegg (Neubau und bestehenden Häuser an der SEminarstrasse)
5. Mai	Eingabe der Idee zuhanden der Baugenossenschaft Waidberg
30. Juni	Eingabe Konzept
Juli	Rückmeldung von Seite Baugenossenschaft Waidberg
September	Gründung der Genossenschaft Quartierdepot Buchegg, Vergabe von Anteilsscheinen, operationelle Planung
Oktober	Crowdfunding
November	früheste Vertragsunterzeichnung.

### 2020

Jan./ Feb. Eröffnung

Planungshorizont mindestens drei Jahre

## **FAZIT UND AUSBLICK**

Das Quartierdepot Buchegg ist in der geschilderten Form eine einmalige Gelegenheit die Siedlung Buchegg und das Quartier nochmals weiter zu bereichern. Das innovative Angebot fordert auch etwas Mut und Pioniergeist, die Initiant\*innen sind der festen Überzeugung, dass das Quartierdepot im Quartier auf Anklang stossen wird.

Die Chancen des Projektes überwiegen klar die Risiken und die Risikominderung ist im Finanzplan wie auch in der SWOT Analyse realistisch kalkuliert. Daher muss diese Chance genutzt werden und das erste Quartierdepot der Stadt im Kreis 6 eröffnet werden.

## ANHANG

### Plan-Erfolgsrechnung

<b>Fixkosten</b>	<b>1. Monat</b>	<b>3. Monat</b>	<b>6. Monat</b>	<b>12. Monat</b>	<b>2 Jahre</b>	<b>3 Jahre</b>
Miete	CHF900.00	CHF900.00	CHF900.00	CHF900.00	CHF900.00	CHF900.00
Wasser, Strom, Entsorgung	inkl.	inkl.	inkl.	inkl.	inkl.	inkl.
Lohn Teilzeitstelle (inkl. Abgaben)	-	-	CHF625.00	CHF1,250.00	CHF1,250.00	CHF1,250.00
Kassensystem	CHF200.00	CHF200.00	CHF200.00	CHF200.00	CHF200.00	CHF200.00
Versicherungen	CHF300.00	CHF300.00	CHF300.00	CHF300.00	CHF300.00	CHF300.00
Telefon, Internet	CHF50.00	CHF50.00	CHF50.00	CHF50.00	CHF50.00	CHF50.00
<b>Total Fixkosten</b>	<b>CHF1,450.00</b>	<b>CHF1,450.00</b>	<b>CHF2,075.00</b>	<b>CHF2,700.00</b>	<b>CHF2,700.00</b>	<b>CHF2,700.00</b>
<b>Variable Kosten</b>						
	Anzahl Mitglieder	30	50	60	85	100
Einkauf Produkte 1)		CHF6,000.00	CHF10,000.00	CHF15,000.00	CHF25,500.00	CHF30,000.00
Schwund 4%		CHF240.00	CHF400.00	CHF600.00	CHF1,020.00	CHF1,200.00
Zusätzliches Material (Büro, usw.)		CHF100.00	CHF100.00	CHF100.00	CHF200.00	CHF200.00
Liquiditätsrücklagen 2%		CHF120.00	CHF200.00	CHF300.00	CHF510.00	CHF600.00
Unvorhergesehenes Rücklagen 3% (ab 3. Monat)			CHF300.00	CHF450.00	CHF765.00	CHF900.00
<b>Total variable Kosten</b>		<b>CHF6,460.00</b>	<b>CHF11,000.00</b>	<b>CHF16,450.00</b>	<b>CHF27,995.00</b>	<b>CHF32,900.00</b>
<b>Total Kosten</b>		<b>CHF7,910.00</b>	<b>CHF12,450.00</b>	<b>CHF18,525.00</b>	<b>CHF30,695.00</b>	<b>CHF35,600.00</b>
<b>Einnahmen</b>						
	Anzahl Mitglieder	30	50	60	85	100
Abonnemente, durchschnittlich 43 CHF 2)		CHF1,290.00	CHF2,150.00	CHF2,580.00	CHF3,655.00	CHF4,300.00
Einnahmen Produkte inkl. 10% Marge		CHF6,270.00	CHF10,340.00	CHF15,840.00	CHF27,060.00	CHF32,010.00
Einnahmen Externe Kunden inkl. 40% Marge		CHF500.00	CHF1,000.00	CHF1,000.00	CHF1,500.00	CHF1,500.00
<b>Total Einnahmen</b>		<b>CHF8,060.00</b>	<b>CHF13,490.00</b>	<b>CHF19,420.00</b>	<b>CHF32,215.00</b>	<b>CHF37,810.00</b>
Gewinn / Verlust (vor allfälligen Steuern)		CHF150.00	CHF1,040.00	CHF895.00	CHF1,520.00	CHF2,210.00
Kumuliert		CHF150.00	CHF1,340.00	CHF4,315.00	CHF10,310.00	CHF36,830.00

1) Zu Beginn wird mit einem durchschnittlichen Einkaufsbetrag von CHF 250 pro Mitglied kalkuliert, ab dem 6. Monat mit CHF 250 und ab dem 1. Jahr mit CHF 300

2) Der durchschnittliche Mitgliederbeiträge errechnet sich aus eine Verteilung von 9 zu 1 bzgl. Einkommensverhältnissen und von 20% 1 Personenhaushalt, 6% 2 Pers.hh und 20% 3+ Pers.hh

Neben den laufenden Kosten basiert der gesamte Aufbau des Quartierdepots auf freiwilliger Arbeit, die sich im Budget nicht beziffern lässt. Das Kernteam leistet seit Juni ca. einen halben Tag Arbeit wöchentlich pro Person (7 Personen). Dies wird sicher auch bis mindestens 6 Monate nach der Eröffnung des Quartierdepots so sein. Dies sind die beträchtlichen Eigenleistungen des Projektteams.

Plan-Investitionen

**Budget**

Mietdepot	5'000 CHF
Erstbestand Lebensmittel	20'000 CHF
Genossenschaftsgründung (Eintrag Handelsregister)	800 CHF
Kommunikation	20'000 CHF
Technik (Tür/App/Shop)	60'000 CHF
Inventar	20'000 CHF
Reserve	4'200 CHF
<b>Total</b>	<b>130'000 CHF</b>

**Finanzierungsplan**

Genossenschafter*innen	10'000 CHF
Eigenmittel	25'000 CHF
Drittmittel	95'000 CHF
<b>Total</b>	<b>130'000 CHF</b>