

Dominik Seitz
Präsident

+41 79 824 91 84
dominik.seitz@offcut.ch
www.offcut.ch

OFFCUT Genossenschaft

Dreispitz Basel
Freilager-Platz 8
4142 Münchenstein

OFFCUT
Kreative
Materialverwertung

Information zum Kooperationsmodell

Stand
Seiten

24. Oktober 2018
5

Eröffnung eines OFFCUT Materialmarktes

OFFCUT sucht interessierte, gleichgesinnte und motivierte Teams, die an unser Konzept glauben und dies mit der Gründung eines eigenen OFFCUT Materialmarktes mittragen.

1. Über OFFCUT

OFFCUT setzt sich als gemeinnütziges Netzwerk für die kreative Wiederverwertung von Gebrauchtmaterialien ein. Wir übernehmen und verkaufen gewöhnliche sowie ungewöhnliche Restmaterialien, Überschüsse und Produktionsabfälle. OFFCUT vernetzt Gleichgesinnte und sensibilisiert die Schweizer Bevölkerung für die Praxis der ökologischen Gestaltung.

Wirkungsziele

- Wir leisten einen aktiven Beitrag zur Abfallvermeidung.
- Wir stärken die Beliebtheit der kreativen Wiederverwendung von Abfallmaterialien.
- Wir steigern das Bewusstsein für Ressourcenschonung und Kreislaufdenken.
- Wir setzen uns proaktiv für einen gesellschaftlichen Wandel ein.
- Wir inspirieren zu einem nachhaltigeren Lebensstil.

2. Wichtiges vorab

- OFFCUT ist keine Geldmaschine und hat sich als gemeinnütziges Angebot dem Gemeinwohl verschrieben.
- OFFCUT ist geprägt von einer wertorientierten Arbeitskultur, ideellen Motiven, ehrenamtlicher Arbeit und einem hohen Anspruch an individueller und kollektiver Entfaltung (Social Entrepreneurship).
- Jeder Materialmarkt handelt finanziell eigenständig.
- Für die Zusammenarbeit innerhalb des OFFCUT Netzwerks gelten die Prämissen evolutionärer Organisationsformen (Soziokratie, Holokratie).
- Der Aufbau eines nationalen OFFCUT Netzwerks wird bis April 2020 unterstützt von Engagement Migros, dem Förderfond der Migros-Gruppe.
- OFFCUT konzentriert sich bis 2020 auf die Eröffnung weiterer Standorte in der Deutschschweiz.

3. Organisation

OFFCUT nutzt das Konzept des Social Franchisings für den Aufbau weiterer Standorte. Jeder Materialmarkt wird damit von einem selbständigen Team, in einer frei wählbaren, eigenständigen Unternehmensform geführt. Der Zusammenschluss aller Standorte erfolgt in der OFFCUT Genossenschaft. Diese setzt sich als Franchisegeberin für die Förderung und Sicherung

der Interessen aller Materialmärkte ein und ist als Dachorganisation für die strategische Weiterentwicklung von OFFCUT verantwortlich.

Social Franchising

Das Social Franchising ist ein Modell zur Multiplikation von Projekten im Non-Profit Bereich, das methodisch in weiten Teilen wie das klassische Franchising funktioniert. Social Franchise Netzwerke gelten jedoch verstärkt als intelligente, selbstlernende Systeme, die einer permanenten Evolution unterworfen sind. Sie unterscheiden sich vom klassischen Franchising insbesondere durch das kollektive Streben nach dem sozialen Nutzen und Gemeinwohl anstelle der üblichen Gewinnmaximierung. Im Kooperationsmodell von OFFCUT tritt die «OFFCUT Genossenschaft» als Franchisegeberin auf und geht damit eine Vertragspartnerschaft mit jedem Standort ein.

OFFCUT Genossenschaft

Die OFFCUT Genossenschaft repräsentiert die Dachorganisation nach Innen und Aussen. Als Genossenschafter werden alle Mitglieder der vertraglich angeschlossenen Materialmärkte persönlich aufgenommen. Jeder Standort ist damit über seine Mitglieder mitverantwortlich für die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des OFFCUT Netzwerks. Der Vorstand der Genossenschaft setzt sich aus Vertretern aller Standorte und dem OFFCUT Gönnerverein zusammen.

OFFCUT Gönnerverein

Der OFFCUT Gönnerverein dient der ideellen und finanziellen Unterstützung der Genossenschaft. Als gemeinnütziger Verein verfolgt er den Aufbau und die Pflege einer nationalen Gemeinschaft und dient der Stärkung der nationalen Ausstrahlung sowie der Sensibilisierung für die ideellen Werte von OFFCUT.

4. Finanzierung

Alle Materialmärkte innerhalb des OFFCUT Netzwerkes sind finanziell eigenständig und damit selbst für die Finanzierung ihrer Aufwände zuständig bzw. verantwortlich.

Dachorganisation

Die Genossenschaft nutzt die Einnahmen aus dem Gönnerverein zur Deckung allgemeiner Kosten wie IT Infrastruktur (Website, Intranet) und Verwaltungsaufwände (Genossenschaft, Gönnerverein). Für die Finanzierung nationaler Sensibilisierung-/Marketingkampagnen und weiterer Projekten werden die Netzwerksubventionen der Standorte verwendet oder spezifische Fundraising-Aktivitäten durchgeführt.

Materialmärkte

Jeder Standort ist in der Gestaltung seiner Einnahmequellen grundsätzlich frei. Einzige Einschränkung ist es, regelmässig wiederkehrende Einnahmen über vereinsähnliche Modelle aufzubauen, da dies den OFFCUT Gönnerverein konkurrenzieren würde. Für alle anderen Aktivitäten zur Verkaufsförderung, dem Fundraising oder Sponsoring gelten die übergeordneten Strategien und Leitkonzepte.

Anschubfinanzierung

Die Dachorganisation hat es sich zum Ziel gesetzt, neue Standorte im Aufbau auch finanziell zu unterstützen. Eine entsprechende Anschubfinanzierung ist an die Unterzeichnung des Franchisevertrages gebunden und von den finanziellen Möglichkeiten der Dachorganisation abhängig, die ihre Mittel aus den Einnahmen des Gönnervereins, den Netzwerksubventionen und eigener Fundraising-Aktivitäten bezieht.

Netzwerksubvention

Jeder Standort zahlt jährlich einen Beitrag an die Dachorganisation, der für standortübergreifende Projekte und gemeinsame Kampagnen eingesetzt wird. Die Höhe des

Subventionsbeitrags errechnet sich prozentual über den Umsatz eines Materialmarkts, wobei ein Minimal- bzw. Maximalbetrag festgelegt ist.

5. Aufnahmeverfahren

Standorte sind Markenbotschafter. Ganzheitliche Verantwortung, ökologisches Gewissen und gemeinsame Werte lassen sich jedoch kaum vertraglich festschreiben. Aus diesem Grund erfolgt die Aufnahme als OFFCUT Materialmarkt über einen mehrstufigen Prozess. Anlauf- und Kontaktstelle ist der Vorstand der Genossenschaft.

Teambuilding

Grundlage für den Erfolg jedes Materialmarktes ist ein qualifiziertes, hochmotiviertes und ausgeglichenes Team. Am Anfang steht deshalb das Teambuilding und damit ein Abgleich der eigenen Qualifikationen, Vorstellungen und Möglichkeiten innerhalb eines Teams. OFFCUT unterstützt diesen Findungsprozess, in dem interessierte Personen miteinander vernetzt und mit der Erfahrung aus dem Aufbau bereits bestehender Materialmärkte begleitet werden. In persönlichen Treffen zwischen Mitgliedern des Teams und des OFFCUT Netzwerkes werden die gegenseitigen Erwartungen, Bedürfnisse, Zielsetzungen und Visionen besprochen. Stimmt dies überein und ist das Team in seinem Findungsprozess soweit fortgeschritten, dass es sich das Projekt zutraut, bewirbt es sich bei der Genossenschaft als neuer OFFCUT Materialmarkt. Als Hilfestellung um sich über die Projektdimension und Anforderungen klar zu werden, enthält die Standortbewerbung einige Leitfragen, die zu beantworten sind.

Wie lange diese erste Phase dauert, ist von der Teamkonstellation abhängig. Um in die nächste Phase zu gelangen sollten jedoch folgende Punkte bearbeitet worden sein:

- Die Teamzusammensetzung ist abgeschlossen (alle nötigen Kompetenzen vorhanden)
- Ein Abgleich der internen Erwartungen, Zielsetzungen und Möglichkeiten/ Ressourcen hat stattgefunden
- Es gibt eine gemeinsame Vorstellung/ Vision für den eigenen Standort (grober Businessplan)
- Die Unternehmensform ist gefunden

Coaching

Nach erfolgreicher Prüfung der Standortbewerbung und damit Aufnahme durch die Genossenschaftsversammlung wird der Coachingvertrag unterzeichnet. Ab diesem Zeitpunkt hat das neue Team Einsicht in die Tätigkeiten bestehender Standorte und wird aktiv im Aufbau des neuen Materialmarktes unterstützt; Coachings im Rahmen der Zentralen Arbeitsgruppen, Nutzung konkreter Vorlagen und Einbindung in die interne und externe Kommunikation (Intranet, Webseite, Newsletter, Facebook). Die Coaching-Phase dauert in der Regel zwischen 8-12 Monate und endet mit Eröffnung des Materialmarktes bzw. mit Unterzeichnung des Franchisevertrages. Für die Coaching-Phase ist erfahrungsgemäss mit einem Pensum von insgesamt ca. 100 bis 120-Stellenprozenten zu rechnen. Da dies in seiner Intensität auch stark variiert, sind einfach skalierbare Strukturen sehr empfehlenswert. Inhaltlich geht es im Wesentlichen um folgende Aufgaben:

- Standortsuche
- Budgetierung/ Finanzierungsplan
- Fundraising (!)
- Organisationsstruktur (Personalplanung)
- Administration (Buchhaltung, Versicherungen, Bankkonto, Verträge)
- Infrastrukturplanung (Einrichtung, Mobiliar)
- Kontakte zu Materialspendern aufbauen
- Lokales Lobbying, Öffentlichkeitsarbeit, Werbung
- Einrichten, Materialbeschaffung, Eröffnen

Franchising

Mit Unterzeichnung des Franchisevertrages erfolgt die Aufnahme des Teams eines neuen Materialmarktes in die Genossenschaft. Mit diesem Schritt übernimmt der neue Standort insbesondere auch die Pflichten zum Austausch und Mitwirkung innerhalb des OFFCUT

Netzwerkes. Für den Betrieb der ersten 6 Monate (StartUp, Verkauf, Administration) ist ausgehend von den Minimalöffnungszeiten (siehe Franchisevertrag), erfahrungsgemäss mit einem Pensum von insgesamt ca. 180 bis 200-Stellenprozenten zu rechnen. Da dies in seiner Intensität auch stark variiert, sind einfach skalierbare Strukturen sehr empfehlenswert.

Folgende Ressorts sind erfahrungsgemäss zu erwarten:

- Materialbeschaffung
- Verkauf
- Kommunikation
- Vermittlung
- Fundraising
- Administration
- Koordination

6. Instrumente und Prozesse

Um trotz der geografischen Distanz und dem Streben nach maximaler Eigenständigkeit aller Materialmärkte, als Netzwerk vom Engagement jedes Standorts wiederum profitieren zu können, gibt es einige für alle verbindliche Instrumente und Prozesse.

Zentrale Arbeitsgruppen

In den zentralen Arbeitsgruppen werden standortübergreifende Themen und Fragen ausgetauscht, bearbeitet und koordiniert (Kommunikation, Fundraising, Verkauf, etc). Diese werden zur operativen Entlastung des Vorstandes durch die Genossenschaftsversammlung eingesetzt und funktionieren nach dem Paritätsprinzip (jeder Standort ist mit einer Stimme vertreten). Sie haben damit Entscheidungsautorität, folglich sollte jeder Materialmarkt in allen Gruppen vertreten sein.

Intranet

OFFCUT nutzt unterschiedliche Tools um das kollektive Wissen und die gesammelten Erfahrungen intern zu dokumentieren, gemeinsame Dateien und Kontakte zu verwalten, Tätigkeiten zu koordinieren oder sich einfach nur auszutauschen. Mit dem Eintritt in das OFFCUT Netzwerk verpflichtet sich ein Team zur Nutzung dieser Plattformen. Diese sind für das Team kostenlos.

Strategische Leitkonzepte (Marketing, Fundraising, Vermittlung, Verkauf)

Es bestehen übergeordnete Konzeptpapiere, welche gemeinsame Ziele, Strategien und Instrumente für das gesamte OFFCUT Netzwerk definieren. Diese Dokumente werden von den Zentralen Arbeitsgruppen verwaltet und gelten damit als Leitlinien für die Aktivitäten aller Standorte.

Retraiten

In 1 - 2 mal jährlich stattfindenden Retraiten kommen die Mitglieder aller OFFCUT Standorte zusammen, um gemeinsam die Werte, Zielsetzungen und Visionen von OFFCUT zu reflektieren und neue Ausblicke und Innovationen zu schaffen.

7. Kommunikation

Indem OFFCUT als Brand mit jedem neuen Standort bekannter wird, sollen auch die einzelnen Materialmärkte an Bekanntheit und damit neue Kundschaft gewinnen. Dies bedingt einen beständigen und gemeinsamen Auftritt der Materialmärkte und eine Koordination aller Aktivitäten zu diesem Zweck. Aus diesem Grund arbeitet das Netzwerk hier sehr eng zusammen und fordert dies auch von den angehenden Standorten (Details dazu finden sich in den Kommunikationsrichtlinien als Anhang zum Coaching- und Franchisingvertrag). Im Gegenzug profitiert ein angehender Materialmarkt bereits von der Kommunikationsarbeit des gesamten Netzwerkes:

- Der Standort erhält Zugang zum CD (Schriften, Logo, Vorlagen) und soll in der Coachingphase auch mit diesem Auftritt kommunizieren.
- Der Standort erhält eine eigene Unterseite auf www.offcut.ch, auf der sich das Team präsentieren und über aktuelles berichten kann.
- Der Standort erhält eine standort@offcut.ch und jedes Mitglied eine vorname.nachname@offcut.ch Emailadresse.
- Der Standort erhält Zugang zu den internen Kollaborationstools um seinen eigenen Arbeitsbereich für Dateiverwaltung, Kontakte, etc. einzurichten.

8. OFFCUT als Chance

Das OFFCUT Kooperationsmodell bietet die Möglichkeit, eigene handlungsorientierte Impulse im gesellschaftlichen Wandel hin zu einer ressourcenschonenderen Welt zu setzen. Als Teil einer nationalen Wertegemeinschaft profitierten die angehenden Materialmärkte vom Pioniergeist, dem kollektiven Wissen und den reflektierten Erfahrungen eines interdisziplinären Netzwerks. Ein agiles Kooperationsmodell ermöglicht es den Teams sich eigeninitiativ und selbständig auf die Kernaufgaben und kreative Weiterentwicklung ihres eigenen Materialmarktes zu fokussieren und damit einen aktiven Beitrag zur Abfallvermeidung leisten zu können.

9. Weitere Dokumente

Bei Interesse können beim Vorstand der Genossenschaft folgende Dokumente für weiterführende Informationen angefragt werden:

- Standortbewerbung
- Coachingvertrag
- Franchisevertrag
- Strategische Leitkonzepte (Marketing, Verkauf, Vermittlung, Fundraising)