

## Jahresbericht 2021

Verein OFFCUT Luzern



Vorwort	2
Standortentwicklung	2
Standortleben	5
Materialmarkt	7
Aktivitäten	9
Finanzen	10
Marketing und Kommunikation	13
Impressionen	14
Impressum	19

## Vorwort

2021 – Das Geburtsjahr des langersehten Luzerner OFFCUT Materialmarktes!

Nach zwei Jahren vergeblicher Suche nach einem Standort wurden wir endlich fündig. Das Kernteam, Alessandra Degiacomi, Benjamin Kyburger, Mirjam Küttel, Bigna Suter, Christa Vonesch und Cornelia Balsiger, feierte den ersten August im noch leeren, grossen Raum mit Kuchen und Prosecco, aber ohne Stühle!

Und dann ging es los: Regale aufstellen, Material einräumen, Preise schreiben, tausend Entscheidungen fällen und ... Stühle organisieren!

Am 25. September haben wir wieder gefeiert: die Regale waren gefüllt, der Kühlschrank voller Bier, die Crêpes brutzelten, das Material für das Bauen der rollenden Kreationen lag auf den Werktafeln, die Büchsen warteten auf den ersten Schuss, im Radio wurde über uns berichtet und die Stühle ... waren alle besetzt. Wir öffneten zum ersten Mal die Türen zu unserem Markt für geladene Gäste und Kund\*innen. Es wurde gegessen, gespielt, getüftelt, gelacht und getrunken. Die ersten Kreationen aus dem Material unseres Marktes entstanden und rollten flott unsere Eingangsrampe hinunter. Die Goodies aus unserer Crowdfunding-Aktion fanden zu ihren Besitzer\*innen, die Kasse kam zum Klingeln. Und wir waren stolz.

## Standortentwicklung

Nach der Unterzeichnung des Mietvertrages im Sommer hat das Kernteam, wie auch unzählige Helfer\*innen, mit viel Engagement und Herzblut den Aufbau von OFFCUT Luzern möglich gemacht:

Von Anfang August bis Ende September wurde gebaut, geputzt, eingerichtet und eingeräumt.

### Team

Bereits seit dem Sommer 2019 waren Alessandra, Mirjam und Bigna auf der Suche nach einer passenden Räumlichkeit. Damals noch zu sechst mit anderen Mitgliedern im Team schien die Suche nach einem geeigneten Ort im Raum Luzern unmöglich.

Anfang 2021 hat sich dann das sechsköpfige Kernteam von OFFCUT Luzern rund um Alessandra Degiacomi, Cornelia Balsiger, Benjamin Kyburger, Bigna Suter, Mirjam Küttel und Christa Vonesch formiert und im Frühjahr 2021 wurde an der Zollhausstrasse 2 endlich der geeignete Raum für den Luzerner Materialmarkt gefunden.

Unterschiedlichste Aufgaben, wie Administration, Kommunikation, aber natürlich auch die gesamte Planung und Umsetzung der Einrichtung, mussten bis auf das kleinste Detail geplant werden.

Ein Layoutplan wurde erstellt und genug Regale mussten aus der ganzen Schweiz zusammengesucht werden. Auch ein Crowdfunding haben wir mit Hilfe der Plattform wemakeit auf die Beine gestellt und tolle Goodies zusammengestellt. Nun hiess es: Material und Mobiliar besorgen und den leeren Raum in einen Materialmarkt verwandeln!

Dass der Aufbau während dem Sommer stattgefunden hat, war Segen und Fluch zugleich: viele Helfer\*innen konnten uns durch Schul- oder Studierferien unterstützen, jedoch waren bereits viele potenzielle Helfer\*innen in die Ferien verreist oder verplant.

Auch im Team war es ein Spagat zwischen Job, sonstigen Verpflichtungen und dem grossen freiwilligen Engagement, um OFFCUT Luzern Realität werden zu lassen.

Und das nicht nur während des Aufbaus:

Auch heute braucht es nach wie vor von allen Beteiligten sehr hohe Eigenmotivation, Ausdauer und vor allem Freude, das Projekt voranzutreiben. Momentan sind wir daran, uns mit den internen Strukturen auseinanderzusetzen und diese zu verbessern.

Durch knappe Ressourcen und den erneuten Ausbruch von Corona sind die gemeinsamen Aktivitäten im Team 2021 viel zu kurz gekommen. Diese können wir hoffentlich im neuen Jahr nachholen.

Natürlich möchten wir uns bei allen begeisterten OFFCUT Helfer\*innen bedanken, welche uns in der Planung, im Aufbau und auch jetzt im Materialmarkt im Verkauf, Material Handling oder Transport unterstützen! Aufgrund der knappen Ressourcen sind gerade in den Ladenschichten viele Engpässe entstanden, welche ohne unsere Helfer\*innen unmöglich zu bewältigen gewesen wären!

Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Erlebnisse bei uns im OFFCUT Luzern!

## **Aufbauphase / Eröffnung**

Am 25. September 2021 öffnete OFFCUT Luzern im Reussbühl-Quartier erstmals seine Tore!

Fleissig haben wir die zwei Monate davor die Räumlichkeit auf Vordermann gebracht:

Umgebaut, Regale gestellt, Vorhänge genäht, Material abgeholt und schliesslich das gesamte bereits vorhandene Material eingeräumt. Dabei haben uns stets fleissige Helfer\*innen unterstützt.

Am Eröffnungstag strömten Besucher\*innen von überall in die Räumlichkeit des Luzerner Materialmarktes und es bildete sich bereits nach kurzer Zeit eine Schlange an der Kasse.

Endlich konnten wir unser Kassensystem einweihen!

Mit glücklichem Getuschel und schmunzelnden Blicken erkundeten die Besuchenden unser Sortiment. Es gab auch Aktivitäten für Gross und Klein: Beim Zero-Waste-Stand erhielt man Einblick in die Möglichkeiten, ohne Abfall zu Leben, beim Material-Büchse-Schiessen konnte man sich mit Material eindecken und bei der Re-Button-Station konnte man aus einem Pet-Flaschen-Deckel seinen eigenen Knopf herstellen. Beim Roll-it, einem Bastelworkshop, konnten Kinder ein Gefährt basteln und beim anschliessenden Wettrennen tolle Preise gewinnen. Neben den Aktivitäten konnte man sich am Crêpes-Stand verköstigen und mit Bier, Eistee oder Sirup auf die Eröffnung anstossen!

Nach der obligaten Rede wurden wir reichlich beschenkt! Mariann übergab uns im Namen von OFFCUT Bern schöne Weinkisten, gefüllt mit süssen und salzigen Pausensnacks. Und schliesslich erhielten wir vom OFFCUT Netzwerk die OFFCUT Charta.

Zwar hatten wir aufgrund von Covid, und der damit verbundenen 3G-Pflicht, Mehraufwand und weniger Besucher\*innen, trotzdem war die Eröffnung von OFFCUT Luzern ein grandioser Erfolg!

## Standortleben

### Zusammenarbeit Netzwerk, Projekt Migros-Pionierfonds

Ohne die Unterstützung, die vielen Ratschläge und wertvollen Erfahrungswerte aus dem Netzwerk hätten wir unseren Materialmarkt nicht auf die Beine stellen können.

Wir möchten uns beim Netzwerk und beim Migros-Pionierfonds herzlich bedanken. Dabei war es auch eine Herausforderung, dem Netzwerk von unserer Seite etwas zurückzugeben und ihm gerecht zu werden. Wir mussten uns zuerst in den einzelnen zentralen Arbeitsgruppen (ZAG) zurechtfinden und die Organisationsstruktur im Netzwerk kennenlernen und uns angewöhnen. Ausserdem galt es, eine Balance zwischen Netzwerkarbeit und dringenden Aufgaben für den Standortaufbau zu finden. Am Standort hatten wir mithilfe des Coachings von Daniel Rohrer unsere Rollen und Aufgaben im Team geklärt. Dabei erstellten wir ein Rollen- und Kreisprofil, welches nun laufend angepasst werden kann. Die Netzwerktage und die verschiedenen ZAG-Sitzungen waren für uns inspirierend und wir konnten Inputs am Standort weiterverfolgen. Der Austausch und die Zusammenarbeit im Netzwerk haben uns geholfen, Themen und Ideen zu vergleichen und von gemachten Erfahrungen zu profitieren. Somit hatten wir eine gewisse Sicherheit beim Aufbau und wussten, dass wir immer auf das Netzwerk zurückgreifen können.

Langsam verstehen wir auch die Abläufe immer besser und können dadurch das Netzwerk als vierten Standort mit einer weiteren Sicht unterstützen.

### Community

#### Benevol

Nach längerer Standortsuche und fordernder Aufbauzeit waren wir voller Tatendrang und freuten uns darauf, den Materialmarkt zu beleben. Schon in der Aufbauzeit konnten wir auf viele helfende Hände zählen. Seit der Eröffnung haben wir eine zuverlässige Gruppe an Benevols, die uns regelmässig während den Öffnungszeiten im Materialmarkt unterstützen. Neben Anschreiben und Einräumen von Materialspenden, Sortieren von Materialeingängen, Putzen und Ordnung halten, assistierten die Helfer\*innen uns auch an der Kasse.

Wir sind sehr froh über die zusätzlichen Ressourcen und durch den Austausch entstehen auch wieder neue Ideen und Entwicklungsmöglichkeiten. Jede helfende Person bringt eine Menge Erfahrungsschatz mit, von welchem wir profitieren können.

Ausserdem waren die Besucher\*innen und Kund\*innen eine inspirierende Wissensquelle und immer wieder gab es Gespräche mit hilfreichen Tipps an der Kasse oder in den Gängen.

## Material-Treff

Neben den spontanen Begegnungen haben wir auch Material-Treffs organisiert. Das Konzept hatten wir von den anderen Standorten übernommen. Jedoch waren wir zu Beginn noch zögerlich, da wir nicht wussten, wie viel Arbeit für externe Helfende anfällt. So haben wir das Konzept ein bisschen abgeändert und kürzere Zeiten definiert. Im Oktober und Dezember gab es je einen Material-Treff.

## Geschehen im Materialmarkt

Seit der Eröffnung optimieren wir unseren Materialmarkt stetig. Das Einrichtungsteam evaluiert und verbessert die Infrastruktur fortlaufend.

So wurde beispielsweise die Büroecke verschoben und die Werkstatt umgestellt. Ausserdem hat unser Dekorationsteam eine glitzernde Weihnachtsecke für das Weihnachtsgeschäft eingerichtet.

Für das Echolot Festival, welches Ende Oktober in Luzern stattfand, haben Bigna und Cornelia den Raum genutzt und ein Installationsobjekt gekleistert. Dieses wurde komplett mit OFFCUT Material umgesetzt.

Ausserhalb von Öffnungszeiten und Kursen wurde der Materialmarkt als interner Büroarbeitsplatz genutzt und als Ort, um die Materialeingänge zu bearbeiten und Material einzusortieren.

Für das nächste Jahr haben wir ein Vermietungskonzept angedacht und hoffen, dass der Materialmarkt zu einem Inspirationsort für verschiedene Gruppen wird.

Gemeinsam mit der HSLU Design & Kunst haben wir einen Student\*innen-job erschaffen, bei dem eine Student\*in von der HSLU angestellt und für den Materialfluss zwischen Schule und Materialmarkt verantwortlich ist. OFFCUT Luzern wurde zudem in den Umgebungsplan der HSLU Design & Kunst integriert.

Im November 2021 durfte OFFCUT Luzern als Materialpartner bei dem Projekt ONE TWO TEST! im 5. Semester des Studiengangs Produktdesign mit dabei sein.

Im Rahmen dieser Kooperation erhielten die Studierenden ein Materialbudget, welches sie bei uns im Materialmarkt einlösen konnten.

Für einen Workshop im Rahmen eines Projektes in Zusammenarbeit mit der Stadtentwicklung Luzern wurde ein Materialpaket zusammengestellt.

# Materialmarkt

## Verkauf und Öffnungszeiten

In unserem Verkaufsteam arbeiten fünf Personen aus dem sechsköpfigen Kernteam und weitere unterstützende Hände.

Sie alle machen es möglich, den Markt von Mittwoch bis Freitag jeweils von 13 bis 18 Uhr und am Samstag von 11 bis 16 Uhr offen zu haben.

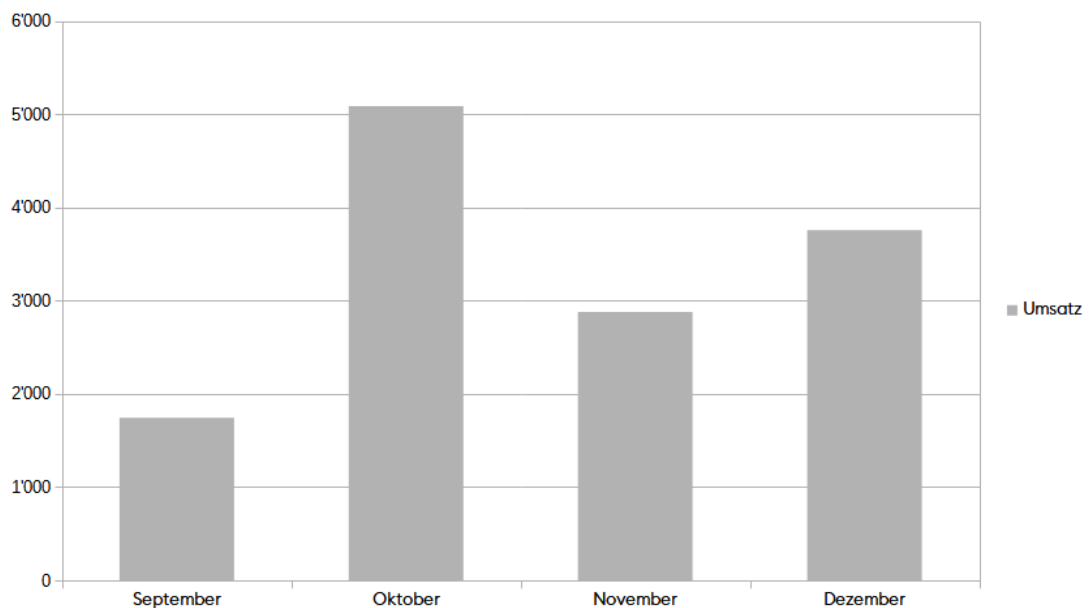
Unsere Kund\*innen können ihre gekaufte Ware mit Twint, Karte oder bar bezahlen.

Die Student\*innen der nahegelegenen HSLU Design & Kunst gehören zu unseren regelmässigsten Kund\*innen. Aber auch viele Interessierte aus der ganzen Zentralschweiz finden den Weg in den Markt. Alle Altersschichten sind vertreten.

Viele der Kund\*innen sind auch Sachspender\*innen, die Material in guter Qualität vorbeibringen. Unser Sortiment wächst somit stetig an spannendem Material.

## Statistik

Monat	Anzahl Verkaufstage	Anzahl Kunden	Anzahl Besucher	Umsatz	Ø Umsatz pro Verkaufstag	Anteil Textilverkauf im Umsatz	Spenden im Materialmarkt
September	3	102	122	1'743.55	581.18		
Oktober	17	236	259	5'084.76	299.10	38.80%	9
November	16	163	179	2'878.11	179.88	51.85%	18
Dezember	16	178	195	3'753.49	234.59	41.72%	15
<b>Gesamt 2021</b>	<b>52</b>	<b>679</b>	<b>755</b>	<b>13'459.91</b>	<b>323.69</b>	<b>44.12%</b>	<b>42</b>





## **Materialbeschaffung**

Als wir im September unsere Tore öffneten, waren die meisten unserer Regale bereits halb voll. So empfanden es jedenfalls diverse Besuchende. Für uns war aber klar: Auf unseren 450m<sup>2</sup> hat noch einiges mehr Platz! Und mit der Zeit wurde dieser Platz auch wirklich dichter genutzt. Durch vereinzelte Transporte und Materialspenden fanden vor allem im Dezember grosse Mengen an Material den Weg in unsere Regale.

Durch den Materialaustausch im Netzwerk können wir auch grössere Materialmengen bewältigen. Was bei uns in Luzern in grosser Stückzahl abgegeben wird, findet langfristig auch den Weg zu den anderen Standorten, und umgekehrt. Von dieser Möglichkeit haben wir schon mehrere Male Gebrauch gemacht. Unsere anfänglichen Bedenken, dass wir nach der Eröffnung wenig Material bekommen, sind nun definitiv ausgeräumt.

Aber auch die Sackspenden von privaten Haushalten bringen so manche Schätze in unseren Materialmarkt. Wir sind im Positiven immer wieder erstaunt, welche qualitativ hochwertige Überbleibsel bei uns abgegeben werden. Noch mehr Freude haben wir natürlich, wenn erst kürzlich eingeräumtes Material den Weg an die Kasse findet.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei den Standorten Zürich, Basel und Bern für die ersten «internen» Material- und Mobiliarspenden bedanken. Sie haben es uns ermöglicht, die Regale in den ersten Wochen gut zu befüllen.

## **Infrastruktur**

Unsere Räumlichkeiten an der Zollhausstrasse weisen eine tolle Infrastruktur auf. Das Verhältnis zu unseren Nachbar\*innen ist sehr kollegial und wir fühlen uns seit Anfang an sehr wohl. Eine bessere Nachbarschaft könnten wir uns nicht vorstellen.

Von unserem Vormieter haben wir eine moderne Deckenbeleuchtung und diverses Mobiliar übernehmen können. Boden und Wände sind in tadellosem Zustand. Zudem können wir von unserem Vermieter einige Regale und weitere Infrastruktur kostenlos beanspruchen. Dies kam uns vor allem während der Aufbauphase extrem zugute.

Dank akribischer Planung garantieren wir unseren Kund\*innen seit der Eröffnung immer ein luftiges, lockeres, freundliches Einkaufserlebnis. Nach den ersten paar Monaten ist es aber an der Zeit, wieder Platz für Neues zu schaffen. Denn durch die stetig zunehmenden Materialspenden muss der verfügbare Platz optimal genutzt werden.



# Aktivitäten

## Vermittlung

Wir haben im Winter 2020/21 damit begonnen, Ideen für die verschiedenen Vermittlungsgefässe zu sammeln. Ein bunter Strauss an Ideen ist zusammengekommen. Wir planten einerseits regelmässige Veranstaltungen und hatten Freude, dass sich bei einigen Angeboten genügend Interessent\*innen meldeten und wir diese durchführen konnten.

## Veranstaltungen / Vermittlungsangebote

### BENEVOL

„Was hed's Nöis?“ Einige Helfende unterstützten uns vor allem in den ersten Wochen, das Material zu sortieren, das sich im Lager stapelte, dieses mit Preisen zu versehen und die noch leeren Regale zu füllen.

### LABOR

Wir starteten mit dem Angebot für die Kleinen: „Was möchemer us dem?“ An mehreren Mittwochnachmittagen hatten wir Kinder zu Gast, die mit Elan und Freude aus dem Material in der grossen Kiste Kleines und Grosses bauten.

### INPUT

Sehr gefreut hat uns das Interesse von Firmen und Institutionen an Führungen durch den Markt mit anschliessendem gemeinsamem Werken (zum Beispiel Flaschen zu Trinkgläsern oder Vasen umgestalten). Zwei solche Events konnten stattfinden.

### OUTPUT

Im November starteten wir mit dem Kursprogramm: „So viele Ideen“, einem Kurs rund ums Thema „Ideen finden“, sowie „Ich sticke, also bin ich“, einem Workshop. Von den beiden ausgeschriebenen Kursen konnte wegen zu wenigen Anmeldungen und coronabedingten Absagen nur der Stickkurs stattfinden.

### OFFCUT Luzern als Veranstaltungsort

Anfragen, unsere Räume für Veranstaltungen zu mieten, haben wir erhalten. Leider kamen diese aber aus terminlichen Gründen nicht zustande.

### AUSBLICK

Für das Jahr 2022 haben wir uns vorgenommen, den Stickkurs monatlich mit je einem Schwerpunktthema anzubieten, saisonale Themen, wie Fasnacht, Ostern etc., aufzugreifen und gezielte Angebote auszuarbeiten.

Ab dem ersten Quartal werden wir proaktiv die Vermietung unserer Räume als Veranstaltungsort für Kurse, Sitzungen, Retraiten von Firmen, Vereinen etc. angehen.

Ebenfalls werden wir die Werkstatt, sobald sie eingerichtet ist, vermieten.

# Finanzen

## Bilanz

Konto-Nr. / Bezeichnung	Gruppentotal	SOLL	HABEN
<b>AKTIVEN</b>			
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>89'126.69</b>	
<b>Flüssige Mittel</b>		<b>83'483.94</b>	
1000 Kasse		290.00	
1020 ABS CH40 0839 0036 5200 1000 6		83'193.94	
<b>Kurzfristig gehaltene Aktiven</b>		<b>642.75</b>	
1090 Transferkonto Einnahmen		642.75	
1096 Transferkonto SumUp		0.00	
1097 Transferkonto TWINT		0.00	
<b>Aktive Rechnungsabgrenzungen (trans. Aktiven)</b>		<b>5'000.00</b>	
1300 Aktive Rechnungsabgrenzung (TA)		5'000.00	
<b>Anlagevermögen</b>		<b>7'000.00</b>	
<b>Mobile Sachanlagen</b>		<b>7'000.00</b>	
1500 Maschinen, Einrichtung, Informatik		7'000.00	
<b>PASSIVEN</b>			
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			<b>6'550.68</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>			<b>2'041.50</b>
2000 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			2'041.50
<b>Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten</b>			<b>1'240.03</b>
2100 Gutscheine			1'240.03
<b>Passive Rechnungsabgrenzungen (trans. Passiven)</b>			<b>3'269.15</b>
2300 Passive Rechnungsabgrenzung (TP)			3'269.15
<b>Eigenkapital (juristische Personen)</b>			<b>35'734.35</b>
<b>Reserven und Jahresgewinn oder Jahresverlust</b>			<b>35'734.35</b>
2970 Gewinnvortrag oder Verlustvortrag			35'734.35
Total Aktiven und Passiven		96'126.69	42'285.03
	<b>Gewinn</b>		<b>53'841.66</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>96'126.69</b>	<b>96'126.69</b>

## Erfolgsrechnung

<b>Betrieblicher Ertrag aus Lieferungen und Leistungen</b>			<b>104'627.21</b>
3000	Ertrag OFFCUT		14'261.01
3010	Ertrag Vermittlung		860.00
3020	Ertrag Begegnung		150.00
3100	Stiftungsgelder		23'000.00
3110	Spenden/Sponsoring		10'672.90
3120	Dachorganisation OFFCUT		55'792.00
3800	Erlösminderungen		108.70-
<b>Aufwand für Material, Handelswaren, DL</b>		<b>2'994.25</b>	
4001	Materialtransport	2'812.15	
4002	Materialentsorgung	17.00	
4010	Betriebsaufwand Vermittlung	138.10	
4200	Einkauf Waren	27.00	
<b>Personalaufwand</b>		<b>4'988.00</b>	
5000	Lohnaufwand	3'875.10	
5700	Sozialversicherungsaufwand	992.35	
5800	Übriger Personalaufwand	120.55	
<b>Übriger betrieblicher Aufwand</b>		<b>42'803.30</b>	
6000	Raumaufwand	25'174.50	
6100	URE	9'656.10	
6500	Büromaterial	154.55	
6510	Telefon / Internet / Hosting	244.90	
6520	Beiträge	330.00	
6600	Werbeaufwand	1'920.40	
6630	Events	259.90	
6700	Sonstiger betrieblicher Aufwand	47.20	
6800	Abschreibungen und Wertberichtigungen	4'847.00	
6900	Finanzaufwand	168.75	
Total Aufwand und Ertrag		50'785.55	104'627.21
		<b>Gewinn</b>	<b>53'841.66</b>
<b>TOTAL</b>		<b>104'627.21</b>	<b>104'627.21</b>

In unserem ersten Jahr mit eigenem Materialmarkt erhielten wir vom Migros-Pionierfonds eine Startfinanzierung für den Standort. Zusätzlich wurden wir von der Albert Koechlin Stiftung, der Kreativwirtschaft Luzern und der Ernst Göhner Stiftung unterstützt. Unsere Liquidität konnten wir zudem mit dem Crowdfunding durch wemakeit aufbessern, rund 170 Personen unterstützten uns so. An dieser Stelle bedanken wir uns bei allen Beteiligten nochmals ganz herzlich.

## Einnahmen

Unser Materialmarkt öffnete am 25. September 2021. Wir starteten mit einem erfolgreichen Eröffnungstag und viel Schwung in die ersten drei Monate. Mit Einnahmen von rund CHF 14'000.00 dürfen wir zufrieden sein. Die Hälfte des Umsatzes konnten wir im September/Oktober erwirtschaften. Im November und Dezember sanken die Besuchendenzahlen und somit auch der Umsatz. Ob es an den steigenden Coronazahlen lag, wird sich im 2022 zeigen.

## **Personalaufwand**

Für den Aufbau des Standortes Luzern haben wir unzählige ehrenamtliche Stunden geleistet. Das Kernteam wurde zudem von vielen Freiwilligen unterstützt: Vor der Eröffnung im Aufbau und auch beim Verkauf selber im Materialmarkt. Alle Mitglieder des Kernteams arbeiten neben OFFCUT in Pensen bis zu 90%. Die verfügbare (Frei-)Zeit für OFFCUT ist daher sehr begrenzt. Aus diesem Grund mussten wir eines unserer Teammitglieder in einem 40%-Pensum anstellen. Nur so können wir alle anfallenden Aufgaben bewältigen. Lohnzahlungen an die übrigen Kernteammitglieder wurden bisher keine getätigt.

## **Betriebsaufwand**

Die monatliche Raummiete stellt den grössten Posten im Aufwand dar. Mit Vermietungen an interessierte Personen erhoffen wir uns eine Entlastung diesbezüglich. Vom Vermieter konnten wir einiges an Infrastruktur übernehmen. Die jährliche Abschreibung schlägt mit CHF 4800.00 deutlich zu Buche. Im ersten Betriebsjahr mussten wir auch einiges in den Unterhalt und die Einrichtung (Konto URE) investieren. Dieser Posten sollte im Folgejahr geringer ausfallen.

## **Ausblick Finanzierung und Kosten**

Unser langfristiges Ziel ist es, selbsttragend zu sein. In einem ersten Schritt möchten wir im 2022 vor allem unsere Einnahmen durch den Materialverkauf steigern. Aber auch bei der Vermittlung und bei der angedachten Raumvermietung sehen wir noch grosses Potenzial.

Momentan arbeiten 80% des Kernteams immer noch ehrenamtlich. Das möchten wir im 2022 ändern. Die andauernd knappen Ressourcen stehen ganz klar auch mit dem ehrenamtlichen Engagement im Zusammenhang. Mit mehr Einnahmen und fairer Entlohnung möchten wir uns mehr Ressourcen verschaffen, um den Materialmarkt zu unterhalten.

## Marketing und Kommunikation

In der zentralen Arbeitsgruppe Kommunikation begleiteten uns im vergangenen Jahr mehrere standortübergreifende Projekte. Wie schon im 2020 verschickten wir gemeinsam mit den Standorten Basel, Bern und Zürich fünf Newsletter über unsere eigene Plattform.

Über diesen Kanal informieren wir interessierte Menschen über Neuigkeiten und Aktivitäten in den Materialmärkten. Ebenso veröffentlichen wir einen gemeinsamen Jahresrückblick.

Wichtige Kommunikationskanäle sind für uns Facebook und Instagram. Unsere Reichweite auf beiden Kanälen ist vor allem in der zweiten Jahreshälfte stark gewachsen. Die Social Media etablieren sich weiterhin als wichtige Plattform, um bestehende aber auch neue Kundschaft zu erreichen.

Anlässlich der Eröffnung unseres Materialmarkts haben wir eine Medienmitteilung versendet und es erschienen Berichte in verschiedenen Print- und Onlinemedien.

Unser persönliches Highlight war ein Radiobeitrag im SRF Zentraljournal, welcher auch auf der nationalen Newsplattform aufgeschaltet wurde.

### **Präsenz gegen aussen und PR**

Vom 21. bis 23. Oktober waren wir mit einer eigens kreierten Skulptur am Echolot-Festival präsent.

Bigna Suter hielt im Rahmen der Orientierungswoche der HSLU Design & Kunst Luzern einen Vortrag über OFFCUT. Zudem war OFFCUT Luzern Materialsponsor und Bigna Suter Coach im Modul des 5. Semesters Produktdesign zum Thema POP-UP Parks in Zusammenarbeit mit der HSLU Design & Kunst und der Stadtentwicklung Luzern. Mirjam Küttel konnte den Materialmarkt im Vorkurs der HSLU Design & Kunst vorstellen.

Auf nationaler und sogar internationaler Ebene repräsentierte Maurizio Degiacomi die OFFCUT Genossenschaft an folgenden Orten: Swiss Social Economy Forum, Treffen der Materialinitiativen in Kassel (Symposium Materialkreisläufe) und an der SSEF Spotlight Veranstaltung zum Thema Wachstum.

### **Medienberichte**

Sämtliche Medienberichte sind auf unserer Website als Link oder Download zu finden:

[www.offcut.ch/lu/de/medien.html](http://www.offcut.ch/lu/de/medien.html)

# Impressionen

## Aufbau



Montieren der Signaletik und Entgegennehmen der ersten Materiallieferung.



Einräumen des Materialmarktes.



## Eröffnung



Erste Kund\*innen durchstöbern die Regale.



Wir erhalten die OFFCUT Charta vom OFFCUT Netzwerk.



## Eröffnung

Kinder und ihre Eltern konnten beim Roll-It-Wettbewerb ein Gefährt basteln und es die Rampe runtersausen lassen.



## Räumlichkeiten



450m2  
26 Regale  
1000 verschiedene Materialien





## Aktivitäten

### Repair Café



### „Was hed's Nöis?“



### „Ich sticke, also bin ich.“



### „Was möchemer us dem?“



Flyer von OFFCUT Luzern

## Impressum

Verein OFFCUT Luzern  
Zollhausstrasse 2  
6015 Luzern

luzern@offcut.ch

### Text

Alessandra Degiacomi, Christa Vonesch, Cornelia Balsiger, Benjamin Kyburger,  
Bigna Suter, Mirjam Küttel

### Redaktion

Alessandra Degiacomi, Bigna Suter

### Lektorat

Sibyl Maurer

### Fotos

Eröffnung: Adriana Carlota Berwert  
Restliche Fotos: Benjamin Kyburger, Bigna Suter, Mirjam Küttel

Das Projekt OFFCUT Schweiz und damit der Aufbau des nationalen  
OFFCUT Netzwerkes wird ermöglicht durch:



Mit der freundlichen und grosszügigen Unterstützung von:



ERNST GÖHNER  
STIFTUNG

