

# JAHRESBERICHT 2017

## VEREIN OFFCUT



[www.offcut.ch](http://www.offcut.ch)



**OFFCUT**

Verein OFFCUT

Dreispietz Basel  
Venedig-Strasse 30  
4142 Münchenstein

+41 61 331 06 36  
info@offcut.ch

[www.offcut.ch](http://www.offcut.ch)

<b>1</b>	Vorwort	5
<b>2</b>	Team	6
	2.1 Willkommen und Auf Wiedersehen	6
	2.2 Stellenausschreibungen	9
<b>3</b>	OFFCUT Schweiz	10
	3.1 Ziel	10
	3.2 Projektverlauf	10
	3.3 Ausblick	11
<b>4</b>	Materialmarkt	14
	4.1 Verkauf und Besucher	14
	4.2 Öffnungszeiten und Betriebsferien	14
	4.3 Dienstleistung und Kommunikation	15
	4.4 Materialbeschaffung	15
	4.5 Materialaufbereitung und Infrastruktur	17
	4.6 Ausblick	18
<b>5</b>	Club/Verein	20
	5.1 Vermittlung und Vernetzung	20
	5.2 Mitglieder	20
	5.3 Vereinsanlässe	21
	5.4 Ausblick	22
<b>6</b>	Statistik	24
	6.1 Besucher	24
	6.2 Transporte und Materialspenden	24
	6.3 Vereinsanlässe	25
	6.4 Führungen	25
	6.5 Materialkategorien nach Beliebtheit	26
<b>7</b>	Finanzen	28
	7.1 Jahresabschluss	30
	7.2 Ausblick Finanzierung	30
<b>8</b>	Medienberichte	32
<b>9</b>	Impressionen	34
<b>10</b>	Impressum	48

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit beinhaltet die männliche Form  
sinngemäss auch immer die weibliche.

## 1 VORWORT

Das letzte Jahr hatte es in sich: Unser ambitioniertes Projekt «OFFCUT Schweiz» ging mit der Unterzeichnung des Fördervertrags mit Engagement Migros in die erste Umsetzungsphase. Dieser Meilenstein in der noch jungen Geschichte von OFFCUT brachte frischen Wind in die Segel und essentielle Ressourcen mit sich, die uns einen kraftvollen Start in das erste Projektjahr ermöglichten.

Wir konnten das erste offizielle Büro auf dem Dreispitz Areal beziehen und mit vier Arbeitsplätzen ausstatten. Neue Stellen konnten geschaffen und das Team wesentlich verstärkt werden – langersehnte Wünsche, die endlich in Erfüllung gingen! Gemeinsam erarbeiteten wir ein Leitbild und eine Vision, mit welcher wir vereint in die Zukunft der nationalen Ausbreitung blicken.

Parallel dazu führten wir den täglichen Betrieb des Basler Materialmarkts, der dieses Jahr seinen vierten (!) Geburtstag feierte. Wir verzeichneten erfreuliche Besucher- und Umsatzzahlen. Im Bereich der Materialbeschaffung und -aufbereitung konnten wir absatzfördernde Erneuerungen vornehmen. Im Materialmarkt fanden weiterhin Workshops für Upcycling und DIY statt, die nebst Ausflügen und Filmabenden als Vereinsanlässe für unsere Mitglieder angeboten wurden.

Bald wird auch das Gründerteam des neuen Standorts «OFFCUT Zürich» den täglichen Betrieb aufnehmen. Nach intensiver Aufbauphase konnte das Team Ende Jahr den Mietvertrag für Räumlichkeiten auf dem SBB Areal «Werkstadt Zürich» unterzeichnen. Im kommenden Frühling werden die Gründer Meilenstein-Geschichte schreiben und einen nigelnagelneuen Materialmarkt eröffnen. Wir gratulieren und freuen uns auf das Geschwisterchen!

Nach fünf ereignisreichen Jahren im Amt der Vereinspräsidentin übergebe ich diese Aufgabe nun dankbar Tanja Gantner. Gerne nutze ich an dieser Stelle die Gelegenheit, mich herzlichst beim gesamten Team für die engagierte Zusammenarbeit und bei unseren Mitgliedern und Förderern für die grossartige Unterstützung im vergangenen Jahr zu bedanken.

Es ist mir eine Ehre, zukünftig im Vorstand der Dachorganisation weitere Meilensteine in der OFFCUT Geschichte mitverfolgen und miterleben zu dürfen!

Simone Schelker  
Präsidentin Verein OFFCUT



## 2 TEAM

### 2.1 Willkommen und Auf Wiedersehen

Anfang des Jahres zog sich Christian Müller aus seinen Aufgaben der Materialbeschaffung und Infrastruktur zurück. Seit Juni ist nun unser «Materialheld» Volker Schnarrenberger auf Achse und rollt die Materialbeschaffung nochmals neu auf. Ebenfalls seit Juni ist Dominik Seitz als Leiter des Projekts OFFCUT Schweiz im Team dabei. Aus seiner langjährigen Tätigkeit im konzeptionell strategischen Projektmanagement, unter anderem bei der Firma iart in Basel, bringt er umfassende Kenntnisse und Erfahrungen für den Aufbau der Dachorganisation von OFFCUT mit. Im August stiess dann Salome Thommen als Projektassistenz zum Team dazu. Sie unterstützt uns tatkräftig im Projekt OFFCUT Schweiz und teilt als Mitbegründerin von 4seasons ihr Wissen rund um das Thema Nachhaltigkeit mit uns. Gegen Ende des Jahres vervollständigte Maren Stotz das Team. Mit ihrer Erfahrung in der Vermittlung von Inhalten aus dem Kunstmuseum Basel wird sie als Verantwortliche Kommunikation und Vermittlung die OFFCUT Philosophie zukunftsweisend unter die Leute bringen.

Die OFFCUT Initiantin Simone Schelker zog sich per Ende Jahr aus dem operativen Geschäft zurück. Simone hat OFFCUT in den letzten fünf Jahren mitaufgebaut und grossgezogen. Ab Mai 2018 wird sie sich den strategischen Herausforderungen im Vorstand der Dachorganisation von OFFCUT stellen. Sie freut sich sehr auf ihre neue Rolle: «Für mich ist es genau der richtige Zeitpunkt für diesen Perspektivenwechsel und ich bin sehr gespannt darauf, wie sich OFFCUT weiterentwickeln wird.» Wir danken Simone herzlich für ihren Pioniergeist und das Engagement, mit dem sie OFFCUT ins Leben gerufen hat und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit auf nationaler Ebene!



**Simone Schelker**  
Geschäftsleitung, Fundraising,  
Kommunikation, Vermittlung



**Tanja Gantner**  
Geschäftsleitung, Materialmarkt,  
Finanzen, Personal



**Dominik Seitz**  
Projektleiter OFFCUT Schweiz



**Salome Thommen**  
Projekassistentin OFFCUT Schweiz



**Maren Stotz**  
Kommunikation, Vermittlung



**Volker Schnarrenberger**  
Materialbeschaffung, Infrastruktur



**Christian Müller**  
Materialbeschaffung, Infrastruktur



**Livia Krummenacher**  
Team Verkauf



**Susanne Roser**  
Team Verkauf



**Stefan Kurt Scherer**  
Team Verkauf



**Flurina Brügger**  
Team Verkauf

## 2.2 Stellenausschreibungen

Die genannten Wechsel im OFFCUT Team bedeuteten im vergangenen Jahr für die Geschäftsleitung einen deutlichen Fokus auf Stellenausschreibungen. Wir starteten mit der Ausschreibung der Stelle des Materialhelden, dessen Profil mehrfach geschärft werden musste. Der Zeitpunkt dafür war ungünstig, da diese Ausschreibung parallel zum Endspurt des Vertragsabschlusses mit Engagement Migros lief. Gleichzeitig fiel der Startschuss für die Suche einer Leitung für das Projekt OFFCUT Schweiz.

Für dieses Vorhaben entschieden wir uns bewusst, professionelle Unterstützung hinzuzuziehen. Wir konnten in dieser intensiven Zeit von der Erfahrung zweier externer Coaches profitieren: Ein Coach wurde uns durch die Startup Academy vermittelt, an deren Programm wir teilnehmen. Der andere Coach wurde uns aus privater Hand zugespielt. Die Coaches unterstützten uns vielseitig: Sie halfen uns im Vorfeld bei der Erarbeitung der Ausschreibung und der Entscheidungskriterien. Während der Gespräche profitierten wir in Form einer neutralen Anwesenheit und dem erfahrenen Aussenblick. Der Prozess hin zur Entscheidung für einen passenden Kandidaten ist unglaublich intensiv, spannend und auch für die Teambildung von grosser Bedeutung. Er ist gefolgt von einer nicht weniger wichtigen Zeit der Einarbeitung, die alle Parteien miteinschliesst und entsprechend Energie und Zeit beansprucht, in der die regulären Aufgaben etwas in den Hintergrund geraten.

Bei der Ausschreibung der Projektassistenz war für uns klar, dass wir auf unseren Energiehaushalt achten und eine neue Vorgehensweise ausprobieren wollen. Deswegen haben wir alle Bewerber einen Onlinefragebogen ausfüllen lassen (inspiriert von der Basler Startup Bäckerei KULT), was eine spannende Erfahrung war. Der Onlinefragebogen wird in der einen oder anderen Form in Zukunft fester Bestandteil unserer Bewerbungsverfahren sein. Für die Stellenausschreibung der Verantwortlichen für Kommunikation und Vermittlung haben wir eine erfolgreiche Kombination aus Onlinefragebogen und herkömmlichem Bewerbungsverfahren angewendet. Im Auftragsverhältnis hat ausserdem im vergangenen Jahr die Kunstvermittlerin Evelyne Monney für uns die Inhalte für ein Kursprogramm als Vermittlungsangebot von OFFCUT Schweiz entwickelt und Christian Hansen als Berater den Bereich der Kommunikation unterstützt. (S.S. / T.G.)

## 3.1 Ziel

Das Projekt OFFCUT Schweiz hat sich zum Ziel gesetzt, innert drei Jahren eine überregionale, langfristig agierende Dachorganisation aufzubauen und weitere Materialmärkte in der Deutschschweiz nach dem Pioniermodell von Basel zu eröffnen. Mit der Unterstützung von Engagement Migros, dem Förderfonds der Migros-Gruppe, konnten wir nun auch die gewünschte Stelle einer Projektleitung besetzen und so konnte Dominik Seitz seine Arbeit am 1. Juni 2017 bei uns beginnen. Das Projekt nahm damit so richtig Fahrt auf: Bestehende und neue Ideen für den Aufbau einer Dachorganisation und die Eröffnung weiterer Standorte wurden in mehreren Arbeitsschritten konsolidiert. In gemeinsamen Workshops mit den Teams aus Basel und Zürich haben wir diese Überlegungen und Ansätze präsentiert und weiterentwickelt. Anregende und konstruktive Diskussionen waren die Folge und eine gemeinsame Projektvision wurde erarbeitet:

**OFFCUT ist Schmelztiegel und Drehscheibe für eine proaktive Auseinandersetzung rund um das Thema der nachhaltigen Materialverwendung. Als sozial und politisch aktives Netzwerk verbreitet sie das Selbstverständnis und Bewusstsein für Ressourcenschonung und Kreislaufdenken. Als zukunftsweisendes Vorbild setzt OFFCUT handlungsorientierte Impulse für einen gesellschaftlichen Wandlungsprozess, die zu einem nachhaltigeren Lebensstil inspirieren.**

## 3.2 Projektverlauf

Es wurden spannende und intensive Gespräche über «Holacracy» als mögliche Organisationsform für die Zusammenarbeit innerhalb der Dachorganisation geführt. Die Philosophie der partizipativen Beteiligungsmöglichkeit und Transparenz bei Entscheidungsfindungen war uns allen auf Anhieb sehr sympathisch. Einer dogmatischen Umsetzung der Holacracy-Verfassung waren wir jedoch eher kritisch gegenüber eingestellt. Es folgten Recherchen und Abklärungen nach geeigneten Gesellschaftsformen und Strukturen, die sich mit den inspirierenden Gedanken solch evolutionärer Organisationsmodelle kombinieren lassen würden. Eine weitere, sehr lehrreiche Auseinandersetzung hing mit den Fragestellungen für ein mögliches Kooperationsmodell zusammen: In welcher Form sollten neue Standorte entwickelt, gefördert und unterstützt werden? Welche Strukturen erlauben es, engagierte und motivierte Menschen in der Eröffnung eines eigenen Materialmarktes zu unterstützen und gleichermaßen zum Erreichen der gemeinsamen Zielsetzungen zu verpflichten? Es wurde uns schnell klar, dass dem Wissenstransfer und den Möglichkeiten eines niederschweligen Erfahrungsaustausches eine

zentrale Rolle zukommen würde. Vor diesem Hintergrund entwickelten wir ein internes Wiki, das fortan allen Standorten für die Dokumentation und den Austausch ihrer Arbeit zur Verfügung stehen soll.

Im August ist Salome Thommen zur Unterstützung des Projekts ins Team dazugestossen. Salome übernahm sogleich wertvolle Aufgaben im Projekt und entlastete die Geschäftsleitung in der Vereinsadministration. Ende Oktober erreichten wir mit Abschluss der ersten Projektetappe einen weiteren Meilenstein. Alle gemeinsam definierten Zwischenziele konnten zur grossen Zufriedenheit unseres Förderpartners Engagement Migros bearbeitet werden. Den hierfür konsolidierten Projektstand nutzten wir und veranstalteten am 23. November 2017 ein erstes Netzwerktreffen, an dem wir interessierte und motivierte Menschen über das Projekt informierten. Rund 30 Personen haben an diesem Abend den Weg in den eher kühlen Materialmarkt in Basel gefunden und durften sich unsere Gedanken zur Gründung einer Genossenschaft und eines Fördervereins als institutionelle Standbeine der neuen Dachorganisation anhören. Gleichzeitig waren sie eingeladen, unsere Ansätze des «Social Franchisings» als Strategie zur Eröffnung weiterer Standorte kritisch zu hinterfragen. Wir freuten uns über einen gemütlichen und anregenden Abend, an dem unser Projekt vor den kritischen Augen potentieller Materialmarktgründer bestehen konnte.

Zum Jahresende durften wir Maren Stotz in unserem Team begrüßen. Maren hat die Verantwortung für die Bereiche Kommunikation und Vermittlung übernommen. In einem ersten Schritt kümmert sie sich um eine Weiterentwicklung des Corporate Designs für die neue Dachorganisation und damit den Aufbau eines Brands für die Visibilität und Stärkung der nationalen Ausstrahlung von OFFCUT. Im Bereich der Vermittlung wird sich Maren um die Entwicklung eines nationalen Programms kümmern, das erst in Basel getestet und dann allen OFFCUT Standorten dienen soll.

Bereits Anfang 2018 werden wir unseren nächsten, grossen Meilenstein feiern können. Das Team von Mirja Fjorentino, Livia Kruppenacher, Silvan Kuhl und Annina Roost hat es geschafft. Nach einem intensiven Jahr des Aufbaus, in dem sie sich auch aktiv an den Überlegungen zum Projekt OFFCUT Schweiz beteiligt haben, wird auf dem SBB Areal «Werkstadt Zürich» ein zweiter OFFCUT Materialmarkt seine Türen öffnen. Ein Stück unserer grossen Vision geht damit bereits knapp ein Jahr nach Projektstart in Erfüllung, was uns natürlich ungemein freut und für das bevorstehende Jahr enorm motiviert. Bis Ende April soll deshalb auch die Gründung der Dachorganisation vollzogen sein. Gemeinsam mit den

Materialmärkten Basel und Zürich startet OFFCUT damit einen Piloten, in dem wir unsere Überlegungen zum Kooperationsmodell auf Herz und Nieren testen werden. Der Grundstein für ein erfolgreiches 2018 ist gelegt. Wir bedanken uns bei allen Beteiligten für ihre grossartige Unterstützung und freuen uns auf das gemeinsame Jahr.  
(D.S.)





## 4.1 Verkauf und Besucher

Auch im 2017 verzeichnete der Materialmarkt erfreuliche Zahlen. Der Umsatz konnte wie geplant erneut gesteigert werden (siehe Erfolgsrechnung S. 29). Die durchschnittliche Besucherzahl pro Betriebstag ist von 22 auf 21 Personen gesunken. Die Anzahl «Neue Besucher» betrug auch in diesem Jahr durchschnittlich 12%. Bei den Kunden verzeichneten wir eine kleine Steigerung von 2%. Rund 60% der Besucher sind Kunden, die auch tatsächlich bei uns einkaufen.

### «Schaufensterpuppe «Mann» ging mit Mann (vom Musik-Museum) mit.» (Foto S. 42 unten)

Notiz aus dem Materialmarkt von Livia, Team Verkauf (26.1.2017)

In den Monaten Juni, Juli, Oktober und November wurden die meisten Besucher verzeichnet und somit auch die stärksten Umsätze erzielt. Der Spitzenreiter war der Monat November, in dem wir am meisten Besucher zählten. Das Draisinenrennen im September hat ein interessiertes Publikum zu uns gelockt. An jenem Samstag wurde so viel bei uns eingekauft, dass wir den höchsten Tagesumsatz seit Projektbeginn von OFFCUT verzeichnen konnten – Juhee!

## 4.2 Öffnungszeiten und Betriebsferien

Im 2017 wurden leichte Anpassungen an den Betriebsferien vorgenommen. Statt wie bisher drei Brückenwochenenden wurde nur an Ostern ein Brückentag eingelegt. Die Sommerschliessung ist ganz in den August verlegt worden, wovon besonders die Studierenden der HGK zu deren Semesterabschluss im Juli profitierten. Insgesamt verzeichneten wir 189 Betriebstage. Das sind 17 Betriebstage mehr als im Vorjahr.

An allen Wochentagen ausser am Samstag konnte gegenüber dem Vorjahr eine kleine Umsatzsteigerung verzeichnet werden. Der Mittwoch ist der Wochentag, der am besten frequentiert ist. Für uns stellt sich nun die wesentliche Frage, ob für die Erreichung des über die nächsten zwei Jahre geplanten Wachstums eine weitere Veränderung der Öffnungszeiten nötig ist oder ob wir zuerst auf gezielte Marketingaktivitäten setzen sollten.

### «Gruppe aus Norddeutschland ist extra angereist um uns zu besuchen, haben Tipp von der Remida in Hamburg bekommen.»

Notiz aus dem Materialmarkt von Tanja, Team Verkauf (18.2.2017)

Um die Veröffentlichung eines Materialeingangs in unserem Blog zu erleichtern, haben wir eine neue App eingeführt. Diese vereinfacht die Abläufe für unser Verkaufspersonal wesentlich, allerdings bringt sie auch eine schlechtere Bildqualität mit sich. Auf Instagram wurde weiterhin experimentiert: Die Bilder vermitteln Stimmungen, Materialitäten, Oberflächen und Farben aus dem Materialmarkt. Im Sommer ist spontan eine Bildserie mit den einfallsreichsten Materialtransporten entstanden (siehe S. 46).

Die im letzten Jahr eingeführte Sommer-Aktion «Gelber Punkt» hat sich noch nicht vollends bewährt. Bei Materialien, die mit einem gelben Punkt gekennzeichnet sind, bestimmen die Kunden den Preis selbst, wobei ein angeschriebener Preis als Richtpreis gilt. Diese Sommer-Aktion «Gelber Punkt» ist eine Weiterentwicklung unseres einmaligen «Umzugs-Sales» und betrifft insbesondere Materialien, die eine lange Lagerung im Materialmarkt aufweisen. Durch den Verkauf erhoffen wir Platz für Neues. Die Kommunikation dieser Aktion muss weiter ausgearbeitet werden, da viele Kunden die gelben Punkte übersehen oder nicht verstehen.

Im Juni war OFFCUT als Umwelt-Vorbild Teil der Umwelttage Basel. Ein Info- und ein Pimp-My-Velo-Stand haben interessierte Besucher ins Dreispitz gelockt und unseren Materialmarkt bekannter gemacht. Im Oktober war OFFCUT mit Bilderrahmen und Stoffresten zu Gast an der «Materialbörse und Kreativmarkt» in der Markthalle Basel.

### «Junge Regisseurin kaufte zwei grosse Moltons für ein Theater in der Steinerschule Biel.»

Notiz aus dem Materialmarkt von Stefan, Team Verkauf (4.3.2017)

Im Frühjahr des vergangenen Jahres wurden die beiden Bereiche Akquise und Transport in der neuen Stelle des Materialhelden zusammengefasst. Die Besetzung dieser Stelle war aufgrund der vielseitigen Anforderungen eine Herausforderung. Es waren mehrere Ausschreibungen nötig, um den passenden Materialhelden zu finden. Seit Juni ist Volker Schnarrenberger in unserem Team und sein Wirken macht sich unmittelbar bemerkbar: Dank einer neuen Direktnummer mit Anrufbeantworterfunktion für Materialspenden zeigt sich der Wareneingang wesentlich ausgelasteter.

Die Neuausrichtung und Umstrukturierung der Materialbeschaffung führte zu einer Hinterfragung der im Vorjahr geplanten Broschüre für die Akquise mit den fixen Transporttarifen. Es scheint unrealistisch, dass durch

## 4.3 Dienstleistungen und Kommunikation

## 4.4 Materialbeschaffung

die Transportdienstleistungen bei Unternehmen auch Einnahmen generiert werden können. Viel wichtiger scheint es, das «richtige» Material zu akquirieren, das den Verkauf steigert. Bei privaten Personen arbeiten wir weiter mit einem «Transportbatzen», wobei wir uns vorbehalten, diesen bei grösseren und aussergewöhnlichen Spenden zu erlassen.

Für speziell beliebtes Material haben wir bestehende Akquise-Prozesse im Dialog mit dem Verkaufsteam optimiert. Die Nachfrage nach Seilen zum Beispiel konnte mit einer lokalen Kletterhalle gedeckt werden, die für uns nun gebrauchte Kletterseile sammelt. Ausserdem wurde auf einem privaten Kletterportal eine Anzeige aufgeschaltet.

Dank einem kooperativen Kontakt zur Firma Müller Schaum AG erhalten wir nun regelmässig Abschnitte von hochwertigem Schaumstoff, die bei der Matratzenproduktion anfallen. Gerade Reststücke dieser Art bereichern OFFCUT und sollen auch in Zukunft vermehrt im Sortiment zu finden sein. Daher legten wir im Berichtsjahr einen Fokus darauf, längerfristige Kontakte zu Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe herzustellen, was in hohem Masse vom Idealismus einzelner Personen und einer nachhaltigen Unternehmensphilosophie abhängig ist.

### «Eine kleine Gruppe Kinder war zum Abschluss von einem Lesekreis hier - waren so begeistert, wollten nicht mehr gehen.»

Notiz aus dem Materialmarkt von Flurina, Team Verkauf (19.5.2017)

Die Anzahl Transporte hat zugenommen, aber das Verhältnis von Transporten zu Abholstationen hat sich im Vergleich zum Vorjahr etwas verringert. Der Grund liegt in den Akquise-Besuchen, die mit Transporten verbunden werden und ohne effektive Materialabholung in der Statistik nicht erfasst werden. Im Berichtsjahr wurden bei 35 Transporten 61 Abholstationen angefahren und rund neuneinhalb Tonnen Material abgeholt (direkte Materialspenden im Materialmarkt sind hier nicht eingerechnet).

Im 2017 wurden erneut überwiegend private Haushalte und 26 Unternehmen angefahren. Zu acht Unternehmen pflegen wir einen kooperativen Kontakt, woraus regelmässige (mehr als einmal) Materialspenden erfolgen. Ein Labor des Universitätsspitals Basel dient an dieser Stelle als Beispiel mit einer grossen Menge an Dosen aus Aluminium, die in unregelmässigen Abständen bei uns eintreffen.

Zwei ausserordentliche Materialspenden erhalten besondere Erwähnung: Aus einem privaten Nachlass im Raum Zürich konnten über 800 Kilogramm

sauber geordnete und in Kartons archivierte Stoffe und Garne entgegengenommen werden. Das Pharmaziehistorische Museum in Basel bestellte uns für über 400 Kilogramm Aparturen aus Glas und pharmazeutisch-technische Materialien. Mit Hilfe zweier Zivildienstleistenden des Museums konnte die Ware vorsichtig in Papier und Kartons zum Transport vorbereitet und somit vor dem Altglascontainer gerettet werden.

Die Anzahl Materialspenden im Materialmarkt sind mit denen im Vorjahr vergleichbar. Es handelt sich dabei grösstenteils um private «Migros-Sack-Spenden», mit vorwiegend kleinteiligem Bastelmaterial. Als spezielle Ausnahme sei eine Spende der Manufaktur Fink erwähnt, welche fünf grosse Säcke mit Webgarn vorbeibrachte. Neu eingeführt wurde eine «Materialspende-Danke-Liste», in die sich Materialspender mit ihrer Email-Adresse eintragen. Damit war es uns erstmalig möglich, dieser Adressgruppe per Mailing einen Dank zu verschicken.

### «Älteres herziges Ehepaar (Stammkunden) war da und hat Holz zugeschnitten mit der eigenen mitgebrachten Stichsäge!»

Notiz aus dem Materialmarkt von Tanja, Team Verkauf (12.5.2017)

Die Material-Ein- und -Ausgänge werden häufiger und umfangreicher. Bevor die Ware in den Laden gelangt, sollte möglichst alles mit Preisen versehen sein. Durch die wachsende Menge an Material konnte dieses Ziel leider nicht erreicht werden. Das Verkaufspersonal und unsere Logistik sind vor neue Herausforderungen gestellt, da während den regulären Öffnungszeiten nicht alles bearbeitet werden kann. Für alle Extraarbeiten rund um den Materialmarkt und den Verkauf wurde die monatliche «Lagerschicht» eingeführt, die seit September 2017 alle zwei Wochen stattfindet und neu auch für Benevol-Mitglieder geöffnet ist.

Die Ware soll möglichst schnell in den Materialmarkt gelangen und optimal präsentiert sein. Unsere Erfahrungen fliessen fortlaufend in unseren Arbeitsalltag ein und führen zu Optimierungen der Infrastruktur. Im Kontext dieser Anpassungen ist eine neue Bastelecke eingerichtet worden: Auf dem Dach unseres Verkaufshauses ist eine Ecke für den Verkauf von kleinteiligem Material entstanden, das zwischen den hochwertigen und grösseren Stücken im Materialmarkt unterginge oder auch nur sehr aufwändig aufbereitet werden kann, da es in kleinen Mengen und meist unsortiert aus privaten Spenden bei uns eintrifft. In der neuen Bastelecke

4.5 Materialaufbereitung und Infrastruktur

stehen Papiertüten bereit, die nach Wunsch gefüllt werden und zu einem Preis von CHF 5.- erstanden werden können. Ausserdem besteht nun die Möglichkeit, diese Ecke auch für Bastel-Events zu nutzen.

**«Jemand hat ganz viel eingekauft  
und will sich damit ein Sofa  
mit integriertem Schallplattenspieler bauen.»**

Notiz aus dem Materialmarkt von Flurina, Team Verkauf (17.5.2017)

Als infrastrukturelle Verbesserungen sollen auch der Planschrank auf Rollen für Papierwaren genannt werden oder die neuen Fächer im Schwerlastregal für Textilrollen sowie die neuen Vintage Einkaufskörbe, die wir als Spende erhalten haben. Diese ersetzen nun unsere Holzkörbe.

**«Ein Kunde meint, dass wenn uns jemand fragt,  
was wir im Sortiment haben, wir antworten können:  
«Alles!» Er ist begeistert.»**

Notiz aus dem Materialmarkt von Susanne, Team Verkauf (29.9.2017)

4.6 Ausblick

Für die weitere konkrete Planung der Materialspenden sollen im kommenden Jahr die Gespräche mit Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe (Holz, Kunststoff, Leder) sowie einem gleichgesinnten sozialen Recycling Betrieb (diverseres Material) weitergeführt werden. Die Statistikerfassung der Materialbeschaffung muss im 2018 an die Zusammenlegung der Bereiche Akquise und Transport angepasst werden. Die bestehenden Kontakte aus der Akquise-Excel-Liste sollen in das neue CRM System übertragen werden. Weiter soll die Annahme von Materialspenden auch in Hinblick auf den neuen Materialmarkt in Zürich optimiert werden. In Anbetracht des vielen Materials im Laden, müssen wir uns im kommenden Jahr unbedingt unserer Preisstrategie widmen. Dadurch erhoffen wir uns eine Umsatzsteigerung. Die Zielgruppen des Materialmarkts sollen auch im neuen Jahr mittels einer grösseren Umfrage besser erörtert und kennengelernt werden. Ab Frühjahr 2018 wird mit einem neuen Kreditkartenterminal neu auch die Zahlung per Postcard möglich sein.

Das bevorstehende Jahr wird weitere kleine Anpassungen der Betriebsferien mit sich bringen. Während der Basler Fasnacht soll der Materialmarkt

geöffnet bleiben, da uns diese nur am Rande tangiert. Ausserdem soll mit Veranstaltungen an ausgewählten Samstagen Besucher in den Markt gelockt werden, um dem leichten Negativtrend an diesem Betriebstag entgegenzuwirken. Wir prüfen auch eine minimale Anpassung der Öffnungszeiten per Frühling 2018.

(T.G. / V.S.)

**«Jemand hat den SRF-Beitrag gesehen  
und ist extra von Bern gekommen.»**

Notiz aus dem Materialmarkt von Stefan, Team Verkauf (28.10.2017)

## 5.1 Vermittlung und Vernetzung

Das bisher öffentliche Vermittlungs- und Vernetzungsformat OFFCUT Club wurde im 2017 in ein Vereinsformat für Mitglieder überführt. Damit wurde getestet, ob die bestehenden Vereinsmitglieder aktiviert und neue Aktivmitglieder dazugewonnen werden können. Unser Ziel war es, eine lebendige Community aufzubauen, welche ein selbstverwaltetes und dynamisches Veranstaltungsprogramm unterhält, das ohne zusätzliche Finanzierung von Drittmitteln zukunftsfähig ist. Das bisherige öffentliche Club Angebot war für Werbezwecke zwar sehr wirksam, musste aber den qualitativen Ansprüchen von OFFCUT entsprechend gestaltet und kommuniziert werden. Der Aufwand für die Durchführung und Verwaltung (Korrespondenz, Organisation, Koordination) der Anlässe war zu kostspielig und musste minimiert werden.

Ergänzend zu den Club Veranstaltungen wurde nur ein reduziertes Vermittlungsangebot durchgeführt: Es gab drei Führungen im Materialmarkt von OFFCUT, und durch die Zusammenarbeit mit dem Erlebnistour-Veranstalter «Localholic» konnten weitere sieben Gruppen an einer Führung im Materialmarkt teilnehmen. Ausser Haus haben wir OFFCUT in der Diskussionsrunde «9x9 Speaking Corner» im Dock Basel vorgestellt.

## 5.2 Mitglieder

Mit dem Ziel, eine aktive Community aufzubauen, wurden im 2017 die Mitgliederkategorien in Aktivmitglieder («OffcutterIn» und «Benevol») und Passivmitglieder («GönnerIn») unterteilt. Diese Kategorisierung hat die Mitgliederverwaltung administrativ aufwändiger gemacht, da die Mitglieder anhand verschiedener Benefits gehandhabt und individueller angeschrieben werden mussten. Für die Werbung neuer Mitglieder wurde eine Postkarte als Flyer produziert. Das Programm zu den Veranstaltungen wurde über die Webseite und den Newsletter angekündigt. Die Mitglieder wurden jeweils mit einem Reminder per Mail auf die Vereinsanlässe aufmerksam gemacht. Rückblicke zu den Vereinsanlässen wurden auf Facebook geteilt.

Die Überführung in die neuen Kategorien hat insgesamt keinen Mitgliederverlust, aber auch keinen relevanten Mitgliedergewinn mit sich gebracht. Bei den neuen Mitgliedern handelte es sich mehrheitlich um Personen, welche an Workshops oder ehrenamtlichem Engagement im Verein interessiert waren. Ende 2017 zählte der Verein insgesamt 92 Mitglieder, davon 40 Aktivmitglieder und 52 Passivmitglieder. Bei den 20 Neuanmeldungen handelte es sich um 15 Aktivmitgliedschaften, davon neun Offcutter und sechs Benevols.

Die Benevols haben sich unterschiedlich stark in das Vereinsleben eingebracht. Hauptsächlich nahmen sie an den Lagerschichten im Materialmarkt und sporadisch auch an den Vereinsanlässen teil. Vielen Dank für euren Einsatz: Kaspar Hochuli, Nicolas Lienhard, Zora Anna Marti, Sabrina Noti, Maria Rozmanic und Simone Zihler.

Die Mitgliederversammlung fand am 31. März 2017 im Materialmarkt statt. Anwesend waren der Vorstand sowie sechs Aktivmitglieder. Mit dem Ziel, den Informationsfluss im Team zu steigern und die Transparenz zu strategischen Vorhaben sicher zu stellen, wurden die OFFCUT Teammitglieder Susanne Roser, Flurina Brügger und Stefan Kurt Scherer in den Vorstand gewählt.

Im Berichtjahr 2017 haben wir zwölf Vereinsanlässe exklusiv für unsere Mitglieder angeboten. Im Fokus standen der Austausch und die gemeinsame Weiterbildung zur Praxis von Upcycling und DIY. Susanne Roser organisierte diese Anlässe und hat die verantwortungsvolle Rolle für die Durchführung ehrenamtlich übernommen.

In acht Workshops wurden Materialien wie Papier, Glas, Holz oder Silikon thematisiert und diverse Verarbeitungstechniken vermittelt. Es gab zwei Filmabende und zwei Ausflüge: Eine Werkbesichtigung bei Misapor in Dagmersellen und eine Führung im Kunstbetrieb Münchenstein. Themenabende wurden im 2017 keine angeboten.

Im Oktober 2017 wurde mit dem «Offcutter Treffen» in kleiner Runde von Aktivmitgliedern der Jahresrückblick zu den Vereinsanlässen und Ausblick zur Strategie 2018 durchgeführt. Dabei wurden die Teilnehmer zu ihrer Zufriedenheit und zur Qualität des Angebots befragt. Die Organisation und Kommunikation vor den Veranstaltungen wurde als sehr gut bewertet. Die Stimmung während der Workshops wurde als fröhlich und familiär empfunden. Die exklusive Zulassung für Vereinsmitglieder zu den Veranstaltungen wurde positiv aufgenommen, obwohl vereinzelte Workshops aufgrund der mangelnden Anmeldungen auch abgesagt werden mussten. Es wurde der Wunsch nach mehr Teilnehmenden formuliert, und dass diese auch ein Angebot initiieren. Die Qualität der Workshops wurde in Bezug auf den vollen Einsatz der Workshopleiter und deren fachlicher Kompetenz als sehr hoch eingeschätzt, es kam jedoch der Wunsch auf, dass die Workshopleiter Fachpersonen sind, die sich im Berufsalltag mehr mit der Vermittlung von Inhalten beschäftigen. Allgemein wurde vor

## 5.3 Vereinsanlässe

allem seitens der Workshopleiter das Zeitmanagement als die zentrale Herausforderung beschrieben. Der Materialmarkt wird als grosse Inspirationsquelle empfunden und als Ort geschätzt, wo man stets fehlendes Material für ein laufendes Projekt besorgen kann. Der Standort und die Infrastruktur wurden teilweise als suboptimal beschrieben. Andere Räumlichkeiten würden für mehr Diversität sorgen.

### «Bei jedem Workshop habe ich etwas super Tolles und Neues gelernt».

Feedback von Club Mitglied

Ein Teil der Teilnehmer empfand beim Herstellungsprozess eines konkreten Produkts im begrenzten Zeitrahmen der Workshops einen unangenehmen Zeitdruck. Es wurde diskutiert, ob das freie Experimentieren mit einem Material stressfreier und produktiver wäre. Andere Teilnehmer wiederum schätzten den Gestaltungsfreiraum und die Möglichkeit, innerhalb eines Workshops ein eigenes Projekt verwirklichen zu können.

### «Ich konnte machen was ich will und schauen, was dabei herauskommt. Und ich habe dabei immer tolle Erfahrungen gemacht, auch wenn mal nichts herausgekommen ist.»

Feedback von Club Mitglied

## 5.4 Ausblick

Insgesamt zeigt der Jahresrückblick eine positive Bilanz. Die wichtigste Zielsetzung, dass sich mehr Aktivmitglieder für das Vereinsleben engagieren und das Angebot gestalten, wurde aber leider nicht erreicht. In der Testphase des letzten Jahres hat sich gezeigt, dass die Vereinsanlässe fast ausschliesslich von OFFCUT Teammitgliedern besucht oder durchgeführt wurden und die Beteiligung anderer Aktivmitglieder gering war. Daraus schliessen wir, dass ein Vereinsprogramm im Rahmen der aktuellen Anzahl Aktivmitglieder (40) nicht von diesen organisiert und getragen würde.

Die Strategie für das Jahr 2018 ist, dass die bisherigen Veranstaltungen wieder vom Vereinskonstrukt gelöst werden und mit den Vermittlungs- und Vernetzungsaktivitäten in folgende Formate aufgelegt werden: **Förderverein, Standortleben, Vermittlungsangebot** und **Vermietungen**.

Eine Mitgliedschaft im Verein soll grundsätzlich minimale Verpflichtungen mit sich bringen. Privatpersonen und Organisationen, welche OFFCUT ideell oder tatkräftig unterstützen möchten, werden zukünftig (ab Mitte 2018) vom OFFCUT Club in den nationalen OFFCUT **Förderverein** überführt. Der Förderverein bildet die Gemeinschaft, welche die nationale Ausstrahlung stärkt und das Ziel der finanziellen und ehrenamtlichen Unterstützung der Dachorganisation sowie der verschiedenen Standorte verfolgt. Der Förderverein pflegt kein proaktives Vereinsleben, da dies auf nationaler Ebene nur schwer zu unterhalten wäre.

Unabhängig und autonom von einer Vereinsstruktur soll sich verstärkt das **Standortleben** entwickeln. Es gestaltet sich über Personen, die sich mit einem OFFCUT Standort identifizieren und gemeinsame Aktivitäten organisieren. Diese müssen jedoch nicht zwangsläufig in der Lokalität des Standorts stattfinden. Damit sollen alle Interessierten eingebunden und eine Vergrösserung des Netzwerks ermöglicht werden. Die ungezwungenen Veranstaltungen geben mehr Gestaltungsfreiraum ohne «Qualitätsdruck» und können flexibler auf die Bedürfnisse und Rahmenbedingungen des jeweiligen Standorts eingehen. Für die Durchführung dieser Aktivitäten bestehen aber keine finanziellen Ressourcen, daher erfordern sie ein hohes Mass an ehrenamtlicher Eigeninitiative, welche auf einer grosser Verbundenheit zu OFFCUT basiert.

Mit der Finanzierung von Engagement Migros ist es nun möglich, ein umfassendes **Vermittlungsangebot** zu konzipieren und Formate zu entwickeln, welche auch längerfristig finanzierbar sind. Es entsteht ein öffentliches Kursangebot, das als Teil des Vermittlungsangebots von OFFCUT Schweiz vorerst am Standort Basel lanciert und getestet werden soll. Das Kursangebot richtet sich an Gruppen, die ihren Kurs aus einer Auswahl an modular kombinierbaren Formaten selbst zusammenstellen und buchen können. Alle Formate können thematisch und zeitlich auf die Bedürfnisse der jeweiligen Gruppe angepasst werden.

Mittels **Vermietungen** sollen an einem Standort weiterhin Workshops von Anbietern durchgeführt werden können, die den Materialmarkt als Erlebnisort und Materialquelle nutzen wollen. Ideale Anbieter führen regelmässig Workshops durch und übernehmen selbst deren Kommunikation. Dafür braucht es eine Ansprechperson von OFFCUT vor Ort, welche die Koordination übernimmt. Die Vermietung ist zwar eine Dienstleistung von OFFCUT, aber kein Angebot, das aktiv kommuniziert oder für Werbezwecke genutzt wird. Die Kostendeckung muss über die Mietgebühr der Anbieter gewährt sein.

(S.S.)

## 6 STATISTIK

## 6.1 Besucher

MONAT	2017	2016
Januar	312	277
Februar	361	281
März	323	266
April	329	348
Mai	331	285
Juni	373	425
Juli	309	246
August	178	233
September	371	325
Oktober	397	446
November	443	381
Dezember	275	348
<b>TOTAL BESUCHER MATERIALMARKT</b>	<b>4002</b>	<b>3861</b>
Besucher/Monat	334	321
Anzahl Betriebstage	189	172
Besucher/Betriebstage	21	22
Club Vereinsanlässe	88	107
Veranstaltungen	220	200
Führungen	194	146
<b>TOTAL BESUCHER</b>	<b>4504</b>	<b>4314</b>

6.2 Transporte und  
Materialspenden

	2017	2016
Anzahl Transporte	35	29
Anzahl Abholstationen*	61	52
Materialspenden im Materialmarkt	122	126

\*Innerhalb eines Transports gibt es meistens mehrere Abholstationen.

Ø Anzahl Transporte pro Monat	2.9	2.4
Ø Anzahl Stationen pro Monat	5	4.3
Ø Anzahl Stationen pro Transport	1.7	1.8
Ø Anzahl Materialspenden im Materialmarkt pro Monat	10	11

## 6.3 Vereinsanlässe

	2017	2016
<b>TOTAL VEREINSANLÄSSE</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
<b>TOTAL TEILNEHMER</b>	<b>88</b>	<b>107</b>
Anzahl Workshops	8	7
Anzahl Teilnehmer	53	41
Andere Veranstaltungen	4	5
Anzahl Teilnehmer	28	66

## 6.4 Führungen

MONAT		
Juni	Upycling Woche, Bearwart Schulhaus Basel	15
September	Lehrberufe für Gestaltung und Kunst, HGK FHNW Basel	15
November	Klasse Schule für Gestaltung Basel	14
März-Okt.	7 Gruppen Localholic Erlebnistour	150
<b>TOTAL TEILNEHMER</b>		<b>194</b>
Vergleich	Total Teilnehmer 2016	146

## 6.5 Materialkategorien nach Beliebtheit

PUNKTE*	2017	2016
Textilien	658	510
Papier, Karton	471	461
Kunststoff	361	277
Nähwaren	303	258
Holz	264	277
Deko	216	150
Metall	175	194
Naturstoffe, Leder	175	134
Glas, Keramik, Stein	172	130
Farben, Künstlerbedarf	160	103
Bastelbedarf	140	
Werkzeuge, Werkmaterial	115	133
Diverses (Specials, oder noch nicht kategorisiert)	115	374
Bürobedarf	110	
Folien, Bucheinband	98	
Behälter, Displays	81	
Elektro	33	43

\*Bei jedem Einkauf evaluieren wir die Materialkategorien, wobei die Materialmenge nicht gemessen wird.

BEISPIEL: Ein Käufer kauft Holz, Metall und Glas. Dann erhält jede Kategorie je einen Punkt.

Kommentare:

Die neuen Kategorien «Bastelbedarf», «Bürobedarf», «Folien, Bucheinband» und «Behälter, Displays» entlastet die Kategorie «Diverses».



BILANZEN PER 31. DEZEMBER IN CHF	2017		2016	
	Aktiven	Passiven	Aktiven	Passiven
Kasse	800		700	
Postcheck	72'650		40'800	
Postcheck Sparkonto	170'050		20'050	
Sonstige Forderungen	5'800		0	
Aktive Rechnungsabgrenzung	10'000		3'200	
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>259'300</b>		<b>64'750</b>	
Maschinen und Apparate	450		800	
Informatik	1'050		0	
<b>Anlagevermögen</b>	<b>1'500</b>		<b>800</b>	
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen		1'700		1'050
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1'450		650
Passive Rechnungsabgrenzung		7'700		4'850
Rückstellungen		243'000		53'000
<b>Fremdkapital</b>		<b>253'850</b>		<b>59'500</b>
Vereinskapital		6'000		3'250
Jahresverlust/-gewinn		950		2'750
<b>Eigenkapital</b>		<b>6'950</b>		<b>6'000</b>
	<b>260'800</b>	<b>260'800</b>	<b>65'550</b>	<b>65'550</b>

Alle Zahlen sind auf CHF 50 gerundet.

ERFOLGSRECHNUNGEN IN CHF	2017		2016	
	Aufwand	Ertrag	Aufwand	Ertrag
Verkaufsertrag		56'750		47'600
Veranstaltungen		1'050		2'100
Mitgliederbeiträge		6'250		4'850
Stiftungsgelder, Spenden und Sponsoring		360'450		119'800
Übriger Ertrag		150		50
<b>Erlöse</b>		<b>424'650</b>		<b>174'400</b>
Warenaufwand	350		0	
Veranstaltungen	1'250		5'050	
<b>Direkter Aufwand</b>	<b>1'600</b>		<b>5'050</b>	
Gehälter	162'300		75'250	
Versicherungen	3'150		500	
AHV, ALV, FAK, EO	11'400		5'950	
Übriger Personalaufwand	2'650		850	
<b>Personalkosten</b>	<b>179'500</b>		<b>82'550</b>	
Miete	31'250		24'500	
Unterhalt, Reparaturen	550		1'350	
Energie, Entsorgung	3'400		2'350	
<b>Raumkosten</b>	<b>35'200</b>		<b>28'200</b>	
Zinsen, Spesen	50		50	
Abschreibungen	1'000		500	
Fahrzeugkosten	2'950		2'250	
<b>Kapitalkosten</b>	<b>4'000</b>		<b>2'800</b>	
Unterhalt EDV und Geräte	1'200		350	
Büromaterial, Drucksachen	1'550		1'900	
Porti	150		250	
Telefon/Internet	1'050		850	
Fachliteratur	50		0	
Versicherungen	900		700	
Treuhand-, Beratungs- und Rechtskosten	3'950		4'450	
Werbung	4'550		6'600	
<b>Verwaltungskosten</b>	<b>13'400</b>		<b>15'100</b>	
Zinsertrag		0		50
Bildung Rückstellung Projektentwicklung	190'000		38'000	
Ausserordentlicher Aufwand	0		0	
<b>Neutral</b>	<b>190'000</b>	<b>0</b>	<b>38'000</b>	<b>50</b>
<b>Jahresverlust/-gewinn</b>	<b>950</b>		<b>2'750</b>	
	<b>424'650</b>	<b>424'650</b>	<b>174'450</b>	<b>174'450</b>



## 7.1 Jahresabschluss

Im 2017 wurden wir von Engagement Migros, dem Förderfonds der Migros-Gruppe, von der Christoph Merian Stiftung, der Ernst Göhner Stiftung, der Claire Sturzenegger-Jeanfavre Stiftung, und 92 Vereinsmitgliedern finanziell sowie ideell unterstützt. Für das Vertrauen und die Unterstützung bedanken wir uns ganz herzlich.

Wir schlossen das Jahr 2017 bei einem Umsatz von CHF 424'650 mit einem Gewinn von CHF 950 ab. Der Verkaufsertrag konnte 2017 erneut gesteigert werden auf CHF 56'750. Mit einem Mehrertrag von CHF 9'150 fällt dieser sogar höher aus als erwartet.

Mit OFFCUT Schweiz fielen die Personalkosten 2017 wesentlich höher aus als im Vorjahr. Diese werden voraussichtlich während der gesamten Projektdauer ähnlich hoch ausfallen. Zum Projektstart von OFFCUT Schweiz mussten wir für das Team ausserdem Arbeitsplätze finden, da die ungeheizten Räumlichkeiten im Materialmarkt dafür ungeeignet sind. Im Februar konnte dann unser erstes Büro angemietet und mit zwei Computern ausgestattet werden. Die Raumkosten fallen im 2017 deshalb entsprechend höher aus als im Vorjahr. In der Bilanz ist ausserdem neu die Position der Informatik zu finden.

Da für die Geschäftsleitung der Projektstart von OFFCUT Schweiz und die damit zusammenhängende Erweiterung des Teams 2017 einen grossen Stellenwert eingenommen hat, lag die Auflösung der angesammelten Reserven nicht im Fokus des Berichtjahres. Wie im Vorjahr wurde auch im 2017 vorsichtig und nachhaltig gewirtschaftet: Die Rückstellung von CHF 3'000 für Vermittlung wurde aufgelöst, jedoch bilden weitere kleinere Rückstellungen in Höhe von CHF 3'000 und 4'000 neue Reserven für ein zukünftiges Jubiläum respektive Projektentwicklungen. Neu zählen wir eine Rückstellung von CHF 186'000 für das Projekt OFFCUT Schweiz, wobei es sich um Fördergelder handelt, die wir vorschüssig für die gesamte Projektdauer erhalten haben. Insgesamt betragen unsere Rückstellungen 2017 CHF 243'000.

## 7.2 Ausblick Finanzierung

Das Projekt OFFCUT Schweiz wird voraussichtlich bis 2020 substantiell von Engagement Migros, dem Förderfonds der Migros-Gruppe, unterstützt. Die Christoph Merian Stiftung unterstützt uns weiterhin bis 2020 mit der Subvention der Miete des Materialmarkts. Die Ernst Göhner Stiftung und die Claire Sturzenegger-Jeanfavre Stiftung fördern uns noch bis Ende 2018.

(T.G.)



## 8 MEDIENBERICHTE



Sämtliche Medienberichte finden Sie auf unserer Website:  
<http://www.offcut.ch/index.php/medien/medienspiegel>

---

**«Wir brauchen nicht noch einmal einen  
Gründer. Wir brauchen einen Manager.»**  
Engagement Migros  
9. November 2017

---

**Ein Raum voll Abfall? Viel kreativer  
Spielraum!**  
SRF Kultur  
23. September 2017

---

**OFFCUT**  
Zeitschrift manuell  
Ausgabe 09/2017

---

**OFFCUT – der Materialmarkt für kluge Köpfe**  
BirsMagazin  
Ausgabe 03/2017

---

**Daraus lässt sich doch noch was machen**  
Der Sonntag, Aus der Region  
11. Juni 2017

---

**Projekt OFFCUT expandiert national**  
Startupticker  
14. Juni 2017

---

**OFFCUT statt Wegwerfgesellschaft**  
Engagement Migros  
6. Juni 2017

---

**Wie wär's mal mit OFFCUT**  
Wie wär's mal mit, Schweizer Magazin für  
Alltagskultur  
Mai 2017

---

**Aus Alt mach Neu**  
Zeitpunkt, Nr. 149  
Mai/Juni 2017

---





OFFCUT Club Workshops und Ausflüge





GV Verein



Retraite



Weihnachtsessen





Workshops mit den Teams Basel und Zürich zu Vision und Leitbild für OFFCUT Schweiz



Erste Raumbesichtigung auf dem SBB Areal «Werkstadt Zürich» für den Standort vom Zürcher Materialmarkt



Historischer Moment: Der unterzeichnete Vertrag mit Engagement Migros geht auf die Post





Führung für Vorkursklasse (SfG Basel)



Besuch aus Berlin von Corinna Vosse, Gründerin des Gebrauchtmateri-als-Zentrums «Kunst-Stoffe»



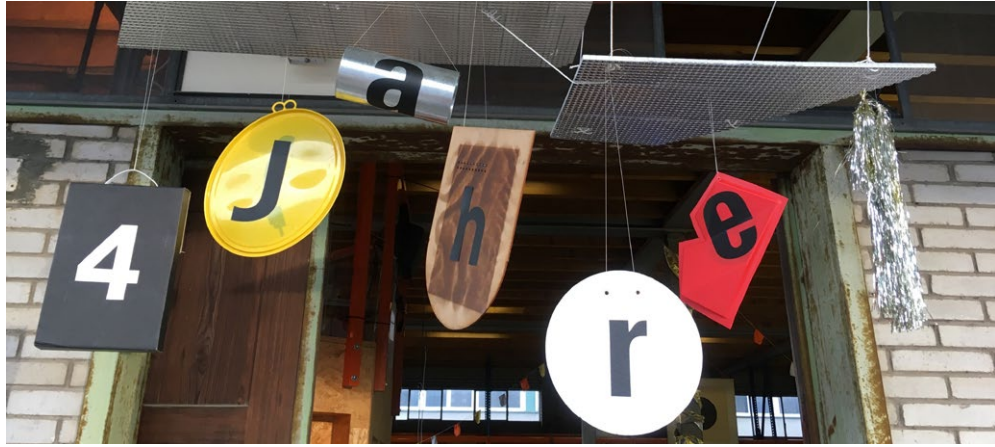
OFFCUT Schweiz Netzwerktreffen #1





Anlieferung einer riesigen Stoff Materialspende





Anstossen auf den 4 jährigen Geburtstag vom Materialmarkt



Bau der OFFCUT Draisine und Showdown am Rennen







offcut\_materialmarkt • Folgen  
 offcut\_materialmarkt Zu gross zum Transportieren? Neinnein! #Material #Transport #diy

stylehaappchen, pretty\_basel, maylis.weiss, tanjagantner, marco\_sinaro, green.in.mind und planetadeias gefällt das

7. JUL 2017

Melde dich an, um mit „Gefällt mir“ zu markieren oder zu kommentieren.



offcut\_materialmarkt • Folgen  
 offcut\_materialmarkt oder zu schwer zum Transportieren? Neinnein! #Material #Transport #diy  
 green.in.mind 🙌🙌🙌 Frohes Bastein!

dlisdesignstudio, strynga, reppatt, tanjagantner, green.in.mind, markneperhere und orientluxury gefällt das

8. JUL 2017

Melde dich an, um mit „Gefällt mir“ zu markieren oder zu kommentieren.



offcut\_materialmarkt • Folgen  
 offcut\_materialmarkt Bissh mitem Velo da? Ja, aber das geht schon. #materialmarkt #material #transport #velo isch cool!

...o...L, adrichga, flu\_marco, maylis.weiss, diana\_xsicht, simöke, tanjagantner, pedalersfork und sebastianer gefällt das

21. JUL 2017

Melde dich an, um mit „Gefällt mir“ zu markieren oder zu kommentieren.

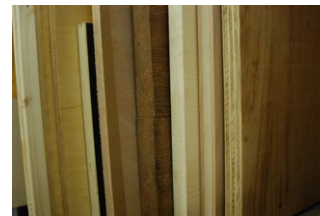
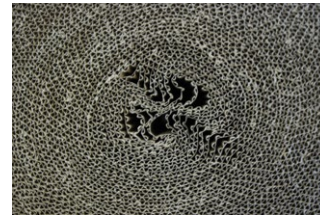
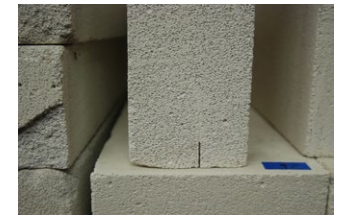
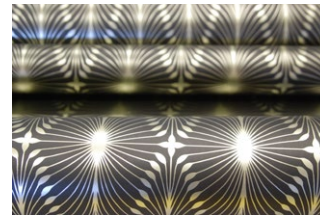


offcut\_materialmarkt • Folgen  
 offcut\_materialmarkt Teil 3: zu sperrig zum Transportieren? Neinnein! #Transport #Material #diy  
 soniah.lern.art great art i am admiri in artbox. i will featured you just follow our account tips

soniah.lern.art, arolandforanolliver, tom3basel, tanjagantner, maylis.weiss und emma.aesthaggaard gefällt das

7. JUL 2017

Melde dich an, um mit „Gefällt mir“ zu markieren oder zu kommentieren.



## Impressum

## Text

Tanja Gantner (T.G.), Simone Schelker (S.S.), Volker Schnarrenberger (V.S.),  
Dominik Seitz (D.S.)

## Redaktion

Maren Stotz

## Fotos

John Patrick Walder (S. 35 o. und S. 39 u.)

Wir bedanken uns bei allen ungenannten Fotografen, die Bilder für diesen  
Jahresbericht zur Verfügung gestellt haben.

## Gestaltung

WEISSWERT, Basel

## Druck

Jobfactory, Basel

Mit der freundlichen und grosszügigen Unterstützung von

**ENGAGEMENT**  
EIN FÖRDERFONDS DER MIGROS-GRUPPE

**cms**  
Christoph Merian Stiftung

**ERNST GÖHNER** STIFTUNG



# OFFCUT

Verein OFFCUT

Dreispietz Basel  
Venedig-Strasse 30  
4142 Münchenstein

+41 61 331 06 36  
[info@offcut.ch](mailto:info@offcut.ch)

[www.offcut.ch](http://www.offcut.ch)