

JAHRESBERICHT 2013/2014

OFFCUT
MATERIALMARKT
FÜR KREATIVE
WIEDERVERWERTUNG

Dreispitz Basel
Venedig-Strasse 30
4142 Münchenstein

www.offcut.ch





OFFCUT

OFFCUT
Materialmarkt für kreative
Wiederverwertung

Dreispitz Basel
Venedig-Strasse 30
4142 Münchenstein

+41 61 331 06 36
info@offcut.ch

www.offcut.ch

1	Vorwort	5
2	Umsetzung – Ein Erfahrungsbericht	6
2.1	Standort	6
2.2	Team	6
2.3	Dienstleistung	7
2.4	Materialsortiment	9
2.5	Materialspender	10
2.6	Nutzer	11
2.7	Preispolitik	12
3	Partner und Projekte	14
4	Öffentlichkeitsarbeit und Vermittlung	16
4.1	Medien	16
4.2	Vorträge und Führungen	16
4.3	OFFCUT Club	17
5	Jahresabschluss 2013/2014	18
5.1	Besucherzahlen	18
5.2	Bilanz und Erfolgsrechnung	19
6	Ausblick	22
6.1	Materialmitgliedschaft	22
6.2	Vision OFFCUT Schweiz	22
7	Medienberichte	23
8	Impressionen	26
9	Impressum	40

Anmerkung:

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

1 VORWORT

Mit OFFCUT haben wir ein Projekt lanciert, das mehr als die Führung eines kleinen, aber feinen Kulturbetriebs beinhaltet. Es ist ein Projekt, das mit dem Puls der Zeit geht, weiterdenkt und schweizweit grossen Anklang gefunden hat. Mit unserer Mission, möglichst viele Materialien vor der Mulde zu retten und der kreativen Wiederverwertung zuzuführen, können wir immer mehr Leute begeistern, die mit uns weiterdenken. Dies gibt uns die Schubkraft, das Projekt voran zu treiben und weiter zu entwickeln. Abfallmaterial wieder in Kreativmaterial zu verwandeln, bereitet grosse Freude – uns und den Wiederverwertern gleichermaßen!

Im Sommer 2013 nahmen wir den Betrieb des «Materialmarkt für kreative Wiederverwertung» auf dem Aktienmühle-Areal in Basel auf. Der Umzug auf den Dreispitz Basel im Herbst 2014 bedeutete zugleich die Etablierung in einem neuen Umfeld und die grosse Chance auf eine Weiterentwicklung. Unser Materialmarkt entwickelte sich zu einem Ort der Vernetzung, wo Projektideen entstehen und Know-how ausgetauscht wird. Wir werden als Inspirationsquelle für aussergewöhnliche Materialien und als umweltschonende, kostengünstige Alternative zu Baumärkten und Bastelshops wahrgenommen.

Wir blicken mit Stolz und Dankbarkeit auf die ersten zwei Jahre zurück, in denen wir das Projekt mit viel Herzblut und Engagement angegangen sind. Die Umsetzung wäre ohne die grossartige Unterstützung unserer Förderer, Partner, Helfer und Mitdenker nicht möglich gewesen. Ihnen allen sei herzlichst gedankt!

Der vorliegende Jahresbericht zeigt im Rückblick die Erfahrungen der Umsetzung auf. Dieser detaillierte Erfahrungsbericht dient als Referenz für unsere Vereinsmitglieder, Partner, Förderer und zukünftige(!) OFFCUT Gründer.

Wir blicken voller Vorfreude auf die kommenden Jahre und sind gespannt auf alle aussergewöhnlichen Materialien, die wir noch retten werden!

Simone Schelker
Präsidentin Verein OFFCUT

2 UMSETZUNG – EIN ERFAHRUNGSBERICHT

2.1 Standort

Im Frühjahr 2013 haben wir den ersten Standort für unseren «Materialmarkt für kreative Wiederverwertung» auf dem Aktienmühle-Areal in Kleinhüningen gefunden. Das Quartierareal mit Café-Bar, Freizeitangeboten (Kindertreff, Spielboden etc.), Konzerten und privaten Festanlässen war ein ideales Umfeld für die Pilotphase. Die Stiftung Habitat stellte uns das ehemalige Turbinenhaus bis Ende August 2014 zur Zwischennutzung zur Verfügung.

Es konnte losgehen: Wir nahmen den Lager- und Ladenaufbau im charmanten, aber baufälligen und nicht heizbaren Turbinenhaus in Angriff. Wir haben den Pilot bewusst in einem «kleinen» Raum (120m²) umgesetzt, da wir testen wollten, ob wir genügend Material beschaffen können und ob überhaupt die Nachfrage nach einem Materialmarkt besteht.

Ab Mai bekamen wir erste Besuche von Interessierten und öffneten unsere Tore zum ersten Mal am Mühlefest. Die offizielle Eröffnung vom Materialmarkt fand im August 2013 statt.

Bald zeigte sich, dass wir im Turbinenhaus räumlich an unsere Grenzen stiessen. Wir waren angewiesen auf mehr Umschlagplatz für Anlieferungen und die Aufbereitung vom Material (wir hatten weder eine Hebebühne noch Platz für einen Wareneingang-Bereich). Diese Rahmenbedingungen waren in der Aktienmühle auch längerfristig nicht gegeben.

Es lag auf der Hand, dass uns das Dreispitz-Areal im Süden Basels diesen Raum bieten könnte. Das Gewerbeareal, der zukünftige Campus der Künste (Hochschule für Gestaltung und Kunst FHNW), die Brockenstuben sowie der Baumarkt Obi im nahen Umfeld, boten eine vielversprechende Nachbarschaft. Anfang 2014 haben wir mit Hilfe der Christoph Merian Stiftung (Eigentümerin des Areals) die neue Räumlichkeit (350m², Restnutzung 5 bis 10 Jahre) gefunden. Im September 2014 haben wir den Umzug bewältigt, die leere Lagerhalle im Parterre (mit Hebebühne!) an der Venedig-Strasse 30 wiederbelebt und den Materialmarkt neueröffnet.

2.2 Team

Im Oktober 2012 gründeten wir den Verein OFFCUT. Das Gründerteam, bestehend aus Simone Schelker, Lucas Gross und Tanja Gantner, hatte gleichzeitig auch den Vorstand inne. Wir widmeten uns zu dritt ehrenamtlich der Konzeption, Planung und ersten Umsetzungsphase des Projekts. Im Sommer 2013 ist Christian Mueller als viertes Team- und Vorstandsmitglied dazu gestossen. Zu viert haben wir das Pilotjahr in der Aktienmühle und die Planung des Umzugs auf den Dreispitz gemeistert. Auf Ende Pilotjahr im Sommer 2014 hat der Mitgründer Lucas Gross das Team – nach erfolgreicher Aufbauarbeit während zweier Jahre – verlassen, um sich verstärkt einem seiner anderen Projekte zu widmen. Neben der massgeblichen Konzeption und Erarbeitung von Projekthinhalten, war

er verantwortlich für die Entwicklung und Durchführung der ersten Veranstaltungsreihe des OFFCUT Clubs. Wir danken ihm herzlich für sein Engagement!

Der Bedarf an personeller Unterstützung war mit dem Neustart auf dem Dreispitz (Aufbau der Infrastruktur, erweiterte Öffnungszeiten) gestiegen, weswegen wir das Team im Sommer 2014 mit neuen Mitarbeitern erweiterten: Susanne Roser, ist im Verkauf tätig und für den OFFCUT Club verantwortlich; Stephan Kümin ist ebenfalls im Verkauf tätig und hat mit den Freelancern Daniel Kurth und Daniel Steiner das beheizbare Verkaufshaus in die neue Halle gebaut.

Mit dem Teamwechsel haben wir auch die Ressorts klarer definiert. Der Vorstand führt als Leitungsteam den Betrieb. Er setzt sich zusammen aus: Simone Schelker (Gesamtkoordination, Fundraising, Öffentlichkeitsarbeit, Verein); Tanja Gantner (Verkaufsleitung, Personal, Finanzen); Christian Mueller (Materialakquise, Leitung Transporte und Infrastruktur). Der Vorstand ist neben seiner leitenden Funktion auch regelmässig im Verkauf hinter der Theke und somit im Austausch mit den Besuchern, denn das ist der Spass an der ganzen Sache!

Wir können alle nur Teilzeit für den Verein arbeiten, weil wir neben der Tätigkeit bei OFFCUT auf eine ausreichend bezahlte Erwerbsarbeit angewiesen sind, um unsere Lebenskosten decken zu können. Grundsätzlich konnte das Leitungsteam (der Vorstand) mit dem gegebenen Arbeitspensum (pro Person 34 bezahlte Stunden à CHF 25.– monatlich) die operativen Aufgaben angehen. Diese Zeit reicht aber bei weitem nicht, um wichtige Aufgaben, wie das Fundraising, strategische Vorstandsaufgaben, die Entwicklung und Durchführung neuer Projekte u.v.m anzugehen. Ehrenamtlichkeit wird deswegen gross geschrieben, da wir das Projekt sonst nicht weiterführen könnten.

Bisher konnten wir die Ressourcen für die Einarbeitung von Praktikanten oder den Aufbau eines stabilen, ehrenamtlichen Netzwerks nicht aufbringen. Wir sind allen Supportern und Freelancern, welche uns unentgeltlich oder zum Kleinstlohn bei allen anderen wichtigen Aufgaben (Grafik, Fotografie, IT-Support, Technik, Schaufenster, Beschriftung u.v.m) unterstützen, unendlich dankbar!

Unsere Kerndienstleistung ist die Beschaffung, Selektion, Aufbereitung und Lagerung von Gebraucht- und Überschussmaterial. Die Abholtransporte (mit Mietfahrzeugen) boten wir bisher kostenlos an. Ein eigenes Auto anzuschaffen rechnete sich bisher nicht und entspricht grundsätzlich

2.3 Dienstleistung

nicht unserer Ideologie. Mit Mietfahrzeugen hatten wir zudem den Vorteil, für jeden Transport immer das geeignete Fahrzeug verwenden zu können.

Bis zum Verkauf des Materials sind wichtige Zwischenschritte erforderlich: Die Recherche (Bezeichnung, Herkunft, Verarbeitung, Preis) sowie das Zuschneiden, Reinigen und Einsortieren von eingehenden Materialien. Dies sind zeitaufwändige Abläufe, wobei die Recherche bisher oft zu kurz kam. Mit unseren Materialkenntnissen haben wir die Besucher in ihren Vorhaben beraten, ihnen beispielsweise geholfen grosse Blachen zuzuschneiden und per Telefon oder Email ihre Anfragen entgegengenommen.

Unter der Bezeichnung «Materialvermittlung» haben wir grössere Materialposten oder Verarbeitungsgeräte (z.B. eine Strickmaschine), für welche im Laden kein Platz vorhanden war, auf der Website angeboten. Gegen eine kleine Gebühr, vermittelten wir den Kontakt des Materialsenders an den Interessenten. Da die Spender uns aber oft nicht informierten, wenn sie ihre Ware anderswo weitergegeben hatten, mussten wir manche Interessenten enttäuschen. Aus diesem Grund möchten wir die Materialvermittlung in dieser Form vorläufig nicht mehr weiterführen.

Es kam auch vor, dass wir uns spezifischen Materialanfragen annahmen: Eine junge Galerie aus Südafrika suchte für ihren Stand an der LISTE Young Art Fair das Füllmaterial für eine Stoffskulptur. Wir haben Green Fill (Chips aus Mais) organisiert und den Transport übernommen. Als Gegenleistung durften wir das Material nach der Art-Woche wieder bei uns in den Verkauf aufnehmen.

Unsere kleine «Do-it-yourself Bibliothek», mit Büchern zu den Themen Materialkunde und Nachhaltigkeit, wird rege genutzt. Zu Beginn haben wir ausgewählte Bücher verkauft. Dies wurde geschätzt, rentierte aber finanziell nicht. Mittlerweile schreiben sich Interessierte die Buchtitel auf und besorgen sich die Unterlagen selbstständig.

Wo Material ist, will es auch zugeschnitten oder verarbeitet werden. Für einen professionellen Zuschnittplatz oder eine Werkstatt, fehlte uns in der Aktienmühle der Raum. Die Nutzer konnten Holz oder Glas im Aussenbereich auf eigene Verantwortung zuschneiden, wofür wir ihnen unsere Maschinen und Hilfestellung zur Verfügung stellten.

Auch im Dreispitz können wir nun keine Werkstatt anbieten. Die Lagerhausnutzung erlaubt keine «Produktion» und die Restnutzung der Immobilie erlaubt leider keine neuen Auflagen und Bewilligungen dafür. Wir halten den mobilen Zuschnittplatz nun wie zuvor im Aussenbereich. Auf Anfrage ist es möglich etwas zuzuschneiden oder «transportfertig» zu machen.

Die Dienstleistung eines «Materialverleihs» wurde oft diskutiert. Unser Konzept entspricht bereits jetzt grundsätzlich einem Fundus, wo intaktes Material nach Gebrauch auch gerne wieder zurück gebracht werden kann. Wir sind der Meinung, dass unsere Preise so niedrig sind, dass sie einer «Ausleihgebühr» entsprechen. Der Administrationsaufwand hinter einem Verleih sehen wir momentan noch als zu grossen Mehraufwand, den wir uns vorerst sparen möchten, um unsere Zeit in die Kernaufgaben zu investieren.

Wir konzentrieren uns auf Materialien im Sinne von «Roh- oder Primärmaterial» bzw. Werkstoffen, welche einer weiteren Verarbeitung unterzogen werden müssen, bevor sie ihren vollen Nutzen abgeben. Mit dieser Spezialisierung haben wir versucht, Überschneidungen zum bestehenden Secondhand-Angebot zu vermeiden. Es formte sich ein vielfältiges Sortiment mit hochwertigen Abschnitten und Reststücken von Holz, Papier, Kartonage, Textilien, Kunststoff, Glas und Metall. Erwünscht ist intaktes und sauberes Material in Einzelteilen. Im Sinne eines «Secondhand-Künstlerbedarf» sind auch Hilfsmittel wie Werkzeuge, Pinsel und Schreibutensilien Teil unseres Sortiments geworden. Sonderabfälle (Giftiges, wie z.B. Spraydosen) werden nicht angenommen. Zum Sortiment gehören auch aussergewöhnliche und einzigartige Materialien, welche es im Detailhandel gar nicht – oder nicht mehr – zu kaufen gibt (z.B. Elektronikteile wie Kondensatoren). Die Materialien wurden im Materialmarkt in der Aktienmühle vorwiegend in Lagerregale einsortiert, im Dreispitz bietet sich neu zusätzlich die Möglichkeit, grosse Materialposten direkt auf Paletten (mit oder ohne Rahmen) im Hochregallager oder als Inseln im Raum zu präsentieren.

Anhand der Verkaufsstatistik haben wir im Pilotjahr evaluiert, welche Produktkategorien besonders beliebt sind. Die Verkaufsstatistik wurde ähnlich einem Warenwirtschaftssystem sehr detailliert geführt. Zu jedem Material wurde Menge, Farbe, Grösse und Eigenschaft notiert und wir konnten einheitliche Produktkategorien definieren. Auf dem Dreispitz führen wir nun eine vereinfachte Verkaufsstatistik, welche wir immer wieder analysieren, um das Sortiment zu optimieren. Textilien, Papier und Kunststoffe waren sehr beliebt und wurden am meisten gekauft. Von den Nutzern wird geschätzt, dass kleine Mengen (z.B. nur ein Stück einer Blache) gekauft werden können.

Im Pilotjahr haben wir den Wareneingang laufend fotografiert und in einer Art Onlinekatalog auf der Webseite präsentiert. Der Aufwand dafür (Inventar) überstieg unsere Kapazitäten. Dies ist nur mit einem Warenwirtschaftssystem möglich und bei der Vielfalt der verschiedenen Materialien auch dann noch undenkbar aufwändig, weswegen wir beschlossen haben,

2.4 Materialsortiment

diesen Service aufzugeben. Die Fotos aus dem Pilotjahr bilden nun ein Fotoalbum, welches exemplarisch all die Materialien aufzeigt, die schon bei uns ein- und ausgegangen sind.

Es war und ist ein fortlaufender Prozess unser Sortiment zu verfeinern. Das regelmässige «Ausmisten» gehört auch dazu. Während dem Pilotjahr mussten wir nur ca. eine Minimulde Material entsorgen, welches bis dahin keine Nachfrage fand. Beim Umzug mussten wir nochmals ausmisten, um aufwändige Transporte zu vermeiden.

Mit mehr Platz konnten wir unser Sortiment im Dreispitz mit Kulisseanteilen, Ausstellungselementen (z.B. Sockel) und Requisiten (z.B. alte Medizinplakate) erweitern. Was wir annehmen und was nicht, wird jeweils im Vorstand diskutiert und dann je nach Nachfrage und Platz mit Bauchgefühl entschieden.

2.5 Materialspender

Im Frühjahr 2013 nahmen wir die Suche nach potentiellen Materialspendern in Angriff. Bei der aktiven Materialakquise wurden Firmen direkt angeschrieben und Telefongespräche geführt. Bald meldeten sich die ersten Spender. Grundsätzlich waren dies bisher Firmen, Institutionen und Private, die ihren «Materialfriedhof» oder ihre eigenen kleinen «Offcuts» öffentlich zugänglich machen wollten. Bei den wenigsten Materialspendern war die Motivation, Entsorgungskosten zu sparen, sondern vielmehr der Umweltgedanke und die Gemeinnützigkeit ausschlaggebend. Die Transportstatistik zeigt, dass die Spenderquellen sehr divers waren und es sich oft um Lager- und Restbestandaufösungen handelte und nicht um regelmässige Spenden gleichen Materials. Dadurch erhielten wir aber viele aussergewöhnliche Reststücke.

Die Materialspenden von Privatpersonen, welche einen Sack mit Material vorbeibringen, haben stetig zugenommen. Nach einer Vorabklärung oder Selektion vor Ort, sind auch diese «Sackspenden» sehr willkommen. Es befinden sich darunter immer wieder überraschende Schätze. Die Anlieferung in der Aktienmühle war umständlich, da Autos auf dem Areal (verständlicherweise) nicht erwünscht waren. Im Dreispitz ist es nun möglich, eine grössere Spende mit dem Auto anzuliefern oder abzuholen.

Bei Messen und Events wird die Entsorgung sehr kurzfristig geplant, was die Organisation der Transporte bisher erschwerte oder verunmöglichte. Wir konnten eine Partnerschaft mit einer Eventfirma aufbauen, von welcher wir regelmässig Material erhalten.

Materialsuchende an Spenderfirmen zu vermitteln, war eine Herausforderung. Grössere Firmen wollten explizit nicht als Sponsoren oder Materialquelle genannt werden, da sie eine Anfrageflut befürchteten, welche ihre Neuware konkurrenzieren könnte.

Auf dem Dreispitz sind schon erste lokale Kontakte zum Gewerbe vor Ort entstanden und die Zusammenarbeit wird aktiv angegangen.

Unser Nutzerspektrum war bisher unerwartet breit. Das sind einerseits Menschen, welche grundsätzlich nichts «Neu» kaufen wollen, andererseits auch Menschen, die sich von Materialien inspirieren lassen wollen. Personen jeden Alters nutzen unser Angebot, wobei die Altersgruppe der 20 bis 50 Jährigen bisher am stärksten vertreten ist. Die Nutzer gestalten, bauen, basteln und reparieren gerne und können bisher in drei Gruppen aufgeteilt werden:

1. Professionelle Kulturschaffende: Bildende Kunst, Design, Szenografie, Fotografie, Studierende der HGK (Hochschule für Gestaltung und Kunst FHNW) und SfG (Schule für Gestaltung Basel).
2. Kreative Selbsterbauer: Heimwerker, Bastler, Reparatoren, Dekoratoren
3. Pädagogen: Sozialwesen und Bildnerisches Gestalten

Für Künstler haben gerade der Charme des Gebrauchten (mit Patina- oder Wornout-Charakter) oder die Idee der Zweckentfremdung ihren Reiz. Kunststudenten bauen aus alten Elektrokabeln einen Kabelbaum oder verwenden Teppiche als Gestaltungselemente für ihre Ausstellungen. Industrie- und Modedesigner experimentieren gerne mit Musterstücken und aussergewöhnlichen Textilien (z.B. werden Modelle gebaut oder ein ungebrauchter Putzmopp wird in einen Schal verwandelt).

Kreative SelbsterbauerInnen beziehen vermehrt Nähwaren, Textilien und andere Materialien aus denen sie Taschen und Kleider schneiden. Freie Kulturschaffende suchen bei uns nach Ausstattungsmaterial (z.B. konnten wir junge Filmemacher mit Material für ihr Set beliefern) oder lassen sich inspirieren (Musiker suchen nach Klangmaterial oder Elektronikteilen, zum Bauen von eigenen Instrumenten). Sammler finden Materialien und Gegenstände mit Nostalgiewert.

Soziale Einrichtungen nutzen unseren Fundus bisher noch nicht massgeblich, aber zunehmend. Die Spielwerkstatt Kleinhüningen bezog Material für das Projekt «Sammelstelle» bei uns und Kindertagesstätten decken sich mit Spielmaterial (z.B. Plastikdeckel) ein. Lehrpersonen für Bildnerisches Gestalten nehmen mit Schülern an einer Führung teil und später kaufen die Schüler bei uns Material für ihre Projektarbeiten. Für Kinder sind wir ein Entdeckungsreich, sie wühlen sich spielerisch durch die Materialien.

Der Standort und die Erreichbarkeit beeinflussen natürlich massgeblich wer zu uns kommt. In der Aktienmühle profitierten wir von der Laufkundschaft

2.6 Nutzer

des Areals und hatten Stammkunden aus dem Quartier. Der neue Standort liegt in der hintersten Ecke des Dreispitz-Areals, ohne direkten ÖV-Anschluss. Mit dem Fahrrad sind wir gut erreichbar, aber zu Fuss zieht sich der Weg hin. Zwar kann mit dem Auto ein Grosseinkauf eingeladen werden, aber es darf nicht in unserem direkten Umfeld parkiert werden. Das Parkhaus befindet sich nur wenige Meter entfernt und wir ermutigen die Nutzer, unseren Veloanhänger für den Transport zum Auto oder ins Atelier auszuleihen.

Die «Bewohner» des Campus der Künste sind nun unsere neuen Stammkunden: HGK-Studierende und Künstler der Ateliers (Atelier Mondial, Oslo, Arfa). Gleichzeitig kommen viele Kunden, die uns in Kleinhängen kennengelernt haben, weiterhin regelmässig vorbei. Wir stellen fest, dass die Neukundschaft aus dem Gundeldinger-Quartier, aus Münchenstein, sogar aus dem Dorneck und Birseck zu uns findet.

2.7 Preispolitik

Wir bekommen Materialien, bei welchen wir Herkunft, Preis, oder gar Bezeichnung nicht eruieren können. Dies erschwerte uns bisher, Preise zu definieren und wir waren oft unterschiedlicher Meinung (Wertediskussionen ohne Ende). Gewisse Richtpreise (je nach Zustand und Menge) konnten gesetzt werden, wobei wir uns generell an ca. die Hälfte des Neupreises hielten. Hinzu kommt, dass wir Projekte ermöglichen und fördern wollen, welche ein kleines, oder gar kein Budget zur Verfügung haben. Dies alles fordert eine flexible Preisgestaltung, welche wir mit viel Fingerspitzengefühl individuell den Nutzern und deren Budget anpassen: Gefragt wird nach dem «Wofür» und «Wie viel», gewünscht wird als Gegenleistung eine Dokumentation (Fotos) der Umsetzung. Diese Handhabung wurde bisher von den Nutzern wertgeschätzt und wir erhielten einen Einblick in ihre Vorhaben, was unseren Ideenhorizont bereicherte.



3 PARTNER UND PROJEKTE

Bauteilbörse Basel

Die Zusammenarbeit mit der Bauteilbörse Basel beruhte bisher auf Erfahrungs- und Ressourcenaustausch. Die Bauteilbörse hat uns ihre Transportressourcen (Fahrer und Fahrzeuge) vergünstigt zur Verfügung gestellt. Wir haben Spender und Besucher aneinander vermittelt und die Bauteilbörse lieferte uns Überschüsse, welche besser in unser Sortiment passten und bei ihnen in der Mulde gelandet wären. Auf dem Dreispitz sind wir nun Nachbarn, was die Zusammenarbeit noch zusätzlich erleichtert.

Beim Kulturbüro Basel durften wir im Dezember 2013 ein Schaufenster bespielen. In der Neuen Alten Markthalle erhielten wir ab April 2014 ein Schaufenster in Zwischennutzung. Wir haben drei verschiedene Schaufenster in Zusammenarbeit mit KünstlerInnen (Christian Mueller, Daniela Brugger, Christine Rohrer Buser) realisiert, welche Konzept und Gestaltung des Fensters übernahmen.

Universität Basel

Unsere Teilnahme am «Sustainable Development at Universities Programme» (SUK), brachte die Partnerschaft mit der Fachstelle für Nachhaltigkeit an der Universität Basel sowie die fruchtbare Zusammenarbeit mit Studierendenprojekten, welche u.a. vom SUK-Programm gefördert werden, mit sich.

Das Projekt WERT|Stück des Studierendenvereins SDUBS (Students for sustainability at the university of Basel), beruhte auf DIY-Workshops bei denen mit Holz und Textilien ganz individuelle und 100% selbstgemachte Produkte entstanden. Die Materialien dazu hat WERT|Stück grösstenteils über uns bezogen. Lucas Gross, Mitgründer von OFFCUT, leitete als Experte die Workshops im Bereich Textil.

Das Projekt Conaction fördert mit einem Punktesystem Anreize für bewusstes Handeln und den nachhaltigen Lebensstil im Alltag. Belohnt wird persönliches Engagement mit vielseitigen Prämien. Beim Einkauf von OFFCUT-Material, bei Materialspenden sowie beim Besuch unserer OFFCUT Club Veranstaltungen, konnten Punkte gesammelt werden.

BOOST ist ein Programm zur Förderung von Studierendenprojekten rund um das Thema Nachhaltigkeit an der Universität Basel. Studierende können bei BOOST eigene Projektideen entwerfen und einreichen. Simone Schelker hat beim Workshop «Beste Reste – Abfall? Gibt es nicht!» OFFCUT vorgestellt und beim Coaching mitgeholfen.

Papiermühle Basel

Im November 2014 waren wir während zwei Tagen in der Papiermühle Basel mit «OFFCUT zu Besuch». Damit bot die Papiermühle uns in ihrem Jahresprogramm «2nd Life – Die Kunst des Wiederverwendens» eine Plattform, um uns mit einem kleinen Ausschnitt unseres Sortiments vorzustellen. Während den Museumsöffnungszeiten bekamen die Besucher vor Ort kreativen Input für Weihnachtsgeschenke aller Art und haben unser Konzept kennengelernt.

Schaufenster

Im April und Juni 2014 haben zwei Vorkursklassen der Schule für Gestaltung und das Deko-Basel Lehrlingsatelier mit unserem Material das Schaufenster der Bauteilbörse Turnerstrasse ausgestattet.

4 ÖFFENTLICHKEITSARBEIT UND VERMITTLUNG

4.1 Medien

Mit gezielter Öffentlichkeitsarbeit haben wir unseren Bekanntheitsgrad gefördert und auf unsere Projekte aufmerksam gemacht. Es wurden Artikel in der Fachpresse (regional und national) publiziert und verschiedene Medien (Zeitungen, Blogs und TV-Sender) haben über uns berichtet (siehe Medienberichte). Neben den Medienmitteilungen haben wir in regelmässigen Abständen einen Newsletter versandt. Wir unterhielten seit Beginn des Pilotjahrs eine Webseite mit umfassenden Informationen zu Projekt und Betrieb. Über Social Media (Facebook) wurden die neusten Materialeingänge und Veranstaltungen angepriesen. Flyer wurden regelmässig aufgelegt und versandt. Wir haben unsere Aktivitäten auch in Blogs, Veranstaltungsagenden und Newslettern gestreut und an Wettbewerben teilgenommen (KMU-Award, Sun21 Faktor-5-Preis). Während drei Wochen lief unser Clip (animierter Flyer) im Vorprogramm der Basler kult.kinos.

4.2 Vorträge und Führungen

Mit Vorträgen und Führungen haben wir unser Konzept vermittelt und so auf OFFCUT aufmerksam gemacht. Dazu gehörten auch Interviews für Forschungszwecke (Swiss Cultural Entrepreneurship, HGK FHNW) und Theoriearbeiten (zu Recycling, Upcycling etc.).

VORTRÄGE

2013	September	Diplomausstellung HGK FHNW, Alumni-Vortragsreihe	30
Total Teilnehmer 2013			30
2014	Februar	Kontextwoche, HGK FHNW	35
2014	September	CoCreality Tagung, HGK FHNW	400
2014	Oktober	BOOST Workshop, Uni Basel	21
2014	November	Impact Festival Basel	50
Total Teilnehmer 2014			506

FÜHRUNGEN

2013	August	Teilnehmende Stiftungstag Basel	90
2013	September	Lehramt für Gestaltung und Kunst, HGK FHNW	21
Total Teilnehmer 2013			111
2014	März	Parcour Innenarchitektur und Szenografie, HGK FHNW	14
2014	September	Visuelle Kommunikation, HGK FHNW	27
2014	September	Industriedesign und Szenografie, HGK FHNW	22
2014	Dezember	Amt für Kultur Basel-Stadt	25
Total Teilnehmer 2014			88

Im April 2014 lancierten wir den «OFFCUT Club». Der Club ist ein Vermittlungs- und Vernetzungsformat für bestehende und werdende Vereinsmitglieder. Das Ziel ist, unsere Mitglieder durch regelmässige Vereinsanlässe weiterzubilden, zu vernetzen und neue Mitglieder zu gewinnen. In der ersten Veranstaltungsreihe von April bis Juni 2014 wurden monatlich abwechslungsreiche Themenabende (genannt «Soirées») zu Materialkunde und Nachhaltigkeit durchgeführt.

In einer SOIRÉE DU MATÉRIEL wurden nützliche Hintergrundinformationen über ein ausgewähltes Rohmaterial vorgestellt. Sven Mumenthaler, ein Kunststofftechnologe der Kunstbetrieb AG Münchenstein, erläuterte Wissenswertes zum Material Polyurethan (PU), einem der vielfältigsten Kunststoffe weltweit. Marc Weidmann, ein Fachmann für Glas-Veredelung, erklärte, wie aus Quartz Glas entsteht und gab neben vielen Facts und Anekdoten Einblick in die kreative Glasverarbeitung.

In einer SOIRÉE DE L'AVENIR wurden Visionen und Methoden zu einer nachhaltigen Zukunft ins Normalverständliche übersetzt. Bettina Kahler, die Geschäftsführerin vom Verein ClimaTop, berichtete über die Zusammenhänge in Ökobilanzen.

In einer SOIRÉE DU DOCUMENTAIRE wurde ein Dokumentarfilm mit Fokus auf unsere Konsum- und Verbraucherwelt vorgeführt. Der Dokumentarfilm «A light bulb conspiracy» deckte die Missstände durch die geplante Obsoleszenz auf.

Die Diskussionsrunden nach den Vorträgen waren sehr spannend und wir konnten unsere Mitglieder danach bei einem Bierchen kennenlernen. An der letzten Soirée im Juni verzeichneten wir 20 Teilnehmende. Wir setzten uns zum Ziel, die Veranstaltungen nach dem Umzug weiterzuführen und mit Workshops zu ergänzen.

4.3 OFFCUT Club

5 JAHRESABSCHLUSS 2013/2014

5.1 Besucherzahlen

Aktienmühle: Im Mai 2013 fand das Mühlefest statt (unser Tag der offenen Tür). Ab September 2013 hatten wir regelmässige Öffnungszeiten (Mi 11:30-15:00, Sa 14:00-17:00, Betriebsferien im Dezember und Juli). Wir profitierten von den Hallenflohmärkten und vom Adventsmarkt (Oktober und Dezember 2013, März 2014). Im August 2014 war kurz vor dem Umzug unser SALE, an dem sehr viele Besucher verzeichnet wurden. Bis zur Neueröffnung hatten wir Betriebspause.

Dreispietz: Ab Ende September begannen die erweiterten Öffnungszeiten (Mi und Fr 13:30-17:30, Sa 12:00-17:00, Betriebsferien im Dezember).

BESUCHERZAHLEN	2013	2014
Januar		153
Februar		159
März		366
April		198
Mai	102	258
Juni	45	93
Juli	6	86
August	153	418
September	245	105
Oktober	358	412
November	197	309
Dezember	180	139
Total Ladenbesucher	1286	2691
Besucher/Monat	161	224
Anzahl Betriebstage	39	100
Besucher/Tag	33	27
OFFCUT Club Veranstaltungen		65
Anlässe (Eröffnung, Neueröffnung)	150	200
Führungen	111	88
Total Besucher	1547	3044

5.2 Bilanz und Erfolgsrechnung

Wir rechnen bis Ende 2015 periodisch (nicht in Kalenderjahren) ab, weil wir bisher nur projektbezogene Gesuche eingeben konnten. Das erste Projekt entspricht dem «Pilotjahr Aktienmühle» (1.9.2013 - 31.8.2014). Darum zeigen die folgenden Jahresabschlüsse (Kalenderjahre 2013 und 2014) lediglich einen Zwischenstand auf und geben einen generellen Einblick in die Einnahmen und Kosten.

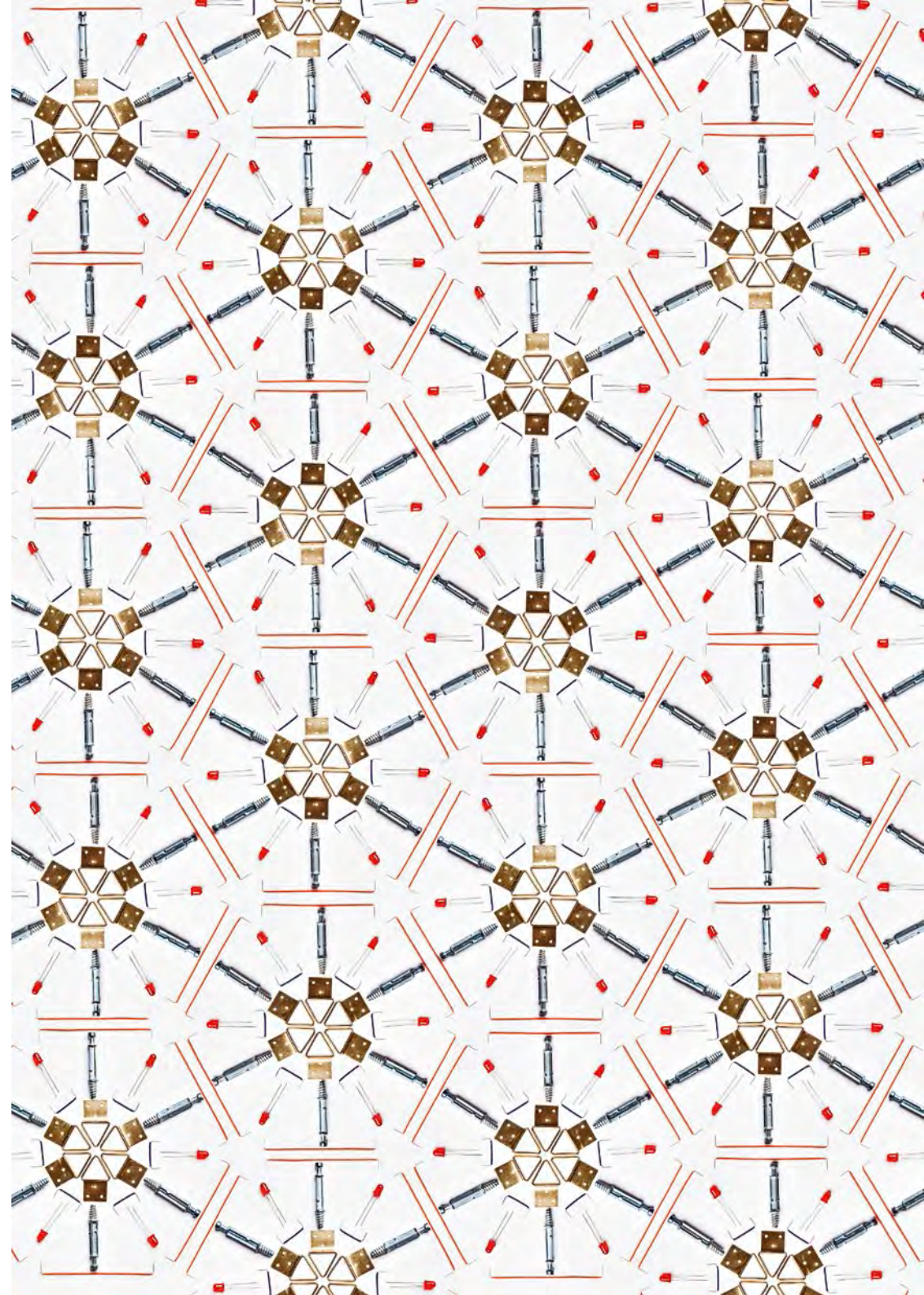
Rückblickend haben wir im Pilotjahr entsprechend unserem Budget gewirtschaftet. Natürlich war die Schwierigkeit im ersten Jahr, ohne Erfahrungswerte die Aufwände einzuschätzen und zu kategorisieren. Bei den Personalkosten waren wir sehr sparsam und es wurden unzählige ehrenamtliche Stunden geleistet. Wie vorausgesehen, verursachte der Umzug und Neuaufbau im Dreispitz erhöhte Kosten.

Das Pilotjahr konnte hauptsächlich durch die Anschubfinanzierung der Stiftung Habitat (Mieterlass), Christoph Merian Stiftung, Jacqueline Spengler Stiftung, Ernst Göhner Stiftung und der Teilnahme am «Sustainable Development at Universities Programme» finanziert werden. Der Materialumsatz war unerwartet hoch. Mit dem kleinen Überschuss wurde eine Reserve für die Neu-etablierung im Dreispitz gebildet.

Für den Umzug und den infrastrukturellen Neuaufbau erhielten wir Unterstützung vom Swisslos-Fonds Basel-Stadt und Swisslos-Fonds Basel-Landschaft. Für das Projekt «Pilotjahr Dreispitz» (1.9.2014 - 31.8.2015) erhielten wir eine weitere Unterstützung der Ernst Göhner Stiftung und eine neue der Stiftung Mercator Schweiz. Die Christoph Merian Stiftung fördert uns massgeblich bis voraussichtlich 2017 mit der Subvention der Miete und zusätzlicher Unterstützung für betriebliche Aufwände.

BILANZEN PER 31. DEZEMBER IN CHF	Aktiven	2014 Passiven	Aktiven	2013 Passiven
Kasse	698.90		1'266.94	
Postcheck	22'432.42		45'364.31	
Postcheck Sparkonto	20'001.90		0.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	25.51		269.00	
Aktive Rechnungsabgrenzung	19'075.80		247.55	
Umlaufvermögen	62'234.53		47'147.80	
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen		929.35		272.80
Passive Rechnungsabgrenzung		59'155.22		29'382.15
Fremdkapital		60'084.57		29'654.95
Vereinskapital		17'492.85		0.00
Jahresverlust/-gewinn	15'342.89			17'492.85
Eigenkapital		2'149.96		17'492.85
	62'234.53	62'234.53	47'147.80	47'147.80

ERFOLGSRECHNUNGEN IN CHF	Aufwand	2014	Aufwand	2013
		Ertrag		Ertrag
Verkaufsertrag		23'754.36		10'917.38
Mitgliederbeiträge		897.00		120.00
Stiftungsgelder, Spenden und Sponsoring		89'013.05		39'286.77
Übriger Ertrag		279.03		0.00
Erlöse		113'943.44		50'324.15
Warenaufwand	681.87		0.00	
Transporte	1'935.70		1'560.75	
Veranstaltungen	419.60		1'673.15	
Direkter Aufwand	3'037.17		3'233.90	
Gehälter	70'494.89		10'880.00	
Versicherungen	407.85		124.70	
AHV, ALV, FAK, EO	5'539.89		872.05	
Übriger Personalaufwand	884.94		935.20	
Personalkosten	77'327.57		12'811.95	
Miete	14'360.00		6'300.00	
Unterhalt, Reparaturen	16'458.60		2'863.35	
Energie, Entsorgung	959.40		173.00	
Raumkosten	31'778.00		9'336.35	
Zinsen, Spesen	35.50		37.35	
Fahrzeugkosten	2'775.52		2'585.05	
Kapitalkosten	2'811.02		2'622.40	
Unterhalt EDV und Geräte	2'031.57		992.45	
Büromaterial, Drucksachen	1'066.60		170.75	
Porti	220.70		205.40	
Telefon/Internet	355.70		30.00	
Fachliteratur	631.10		461.40	
Versicherungen	944.60		212.30	
Treuhand- und Rechtskosten	1'188.00		509.75	
Beiträge, Spenden	0.00		0.00	
Werbung	7'641.50		2'249.20	
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	280.20		0.00	
Verwaltungskosten	14'359.97		4'831.25	
Zinsertrag		27.40		4.55
Neutral	0.00	27.40	0.00	4.55
Jahresverlust/-gewinn		15'342.89	17'492.85	
	129'313.73	129'313.73	50'328.70	50'328.70



6 AUSBLICK

6.1 Materialmitgliedschaft

Wir streben an, eine «Materialmitgliedschaft» einzuführen. Für den Bezug von Material bezahlen die Nutzer einmal jährlich einen Beitrag. Damit wollen wir die Eigenfinanzierung sichern und den Materialumschlag ankurbeln. Die personalisierte Materialmitgliedschaft soll auf ideeller Vertrauensbasis funktionieren und unseren Nutzern unkompliziert ermöglichen, soviel Material zu beziehen, wie sie brauchen. Missbrauch von «Hamstern» (unnötigem Konsum), Fremdausleihe der Mitgliedschaft oder Zwischenhandel führt zum Ausschluss. Für sehr hochwertiges Material, wie beispielsweise Leder, muss weiterhin ein Richtpreis festgelegt werden, worauf ein Materialmitglied eine Reduktion erhält. Neben den Materialmitgliedschaften läuft der normale Verkauf mit der bisherigen Preispolitik weiter. Eine Umfrage dazu ist in Vorbereitung.

6.2 Vision OFFCUT Schweiz

Mit dem Dachverband «OFFCUT Schweiz» betreuen und vertreten wir mindestens drei Mitglieder, welche sich als Materialmärkte mit Name «OFFCUT- Materialmarkt für kreative Wiederverwertung» auf dem Secondhand-Markt in der Schweiz etabliert haben.

Wir verfügen über ein starkes nationales Netzwerk und vertreten die Interessen der Vereinsmitglieder in der ganzen Schweiz. Wir fördern das Umdenken zu einem nachhaltigen Lebensstil der gesamten Schweizer Bevölkerung und setzen neue inspirierende Impulse für einen gesellschaftlichen Wandlungsprozess in der Schweiz.

Die Materialmärkte sind in Schweizer Hauptstädten angesiedelt, welche über eine Kunsthochschule und bestenfalls über eine Bauteilbörse verfügen. Die Materialmärkte stehen mit der Marke «OFFCUT» für junges, innovatives und kreatives Engagement im Auftrag von nachhaltiger Entwicklung.

Die Materialmärkte sind als Vereine organisiert, strukturieren sich individuell und verfügen über einen Standort-authentischen Charakter. Die Materialmärkte arbeiten logistisch eng zusammen und nutzen Synergien für die effiziente Bündelung von Ressourcen, Kompetenzen und Know-how. Der Dachverband initiiert in Zusammenarbeit mit den Materialmärkten fruchtbare Kooperationen, Projekte und Veranstaltungen.

7 MEDIENBERICHTE



Sämtliche Medienberichte finden Sie auf unserer Website:
www.offcut.ch/index.php/presse/pressespiegel

Wenn aus Computern Kunst wird

SRF 1, Tagesschau,
 Sendung vom 21.11.2014

Swisslos: Offcut Basel

SRF 1, SWISSLOS,
 Sendung vom 19.11.2014

BEI DEN NACHBARN: OFFCUT – Upcycling auf dem Dreispitz

Campus der Künste, Blog, November 2014

Neu: Materialmarkt Offcut

Gundeldinger Zeitung in Grossauflage,
 Oktober 2014

Wiederverwertung

Programm Zeitung Nr. 299, Oktober 2014

Offcut feierte seine Wiedereröffnung

Tele Basel, Was Lauft,
 Sendung vom 29.09.2014

Abfall, der seinen Namen nicht verdient

Basler Zeitung, 27.09.2014

Abfallstoffe für Kreative

20 Minuten, 26.09.2014

Sie stöbern im Müll – und tun es gerne

Basellandschaftliche Zeitung, 25.09.2014

Schatzsuche im Abfall für die Kunstproduktion

Wochenblatt Birseck / Dorneck, 25.09.2014

Auf dem Dreispitz entsteht ein Paradies für Bastler

Tageswoche, 23.9.2014

Das Zwischennutzungsprojekt OFFCUT zieht um,

Tele Basel, Mash-TV,
 Sendung vom 04.09.2014

Offcut handelt nachhaltig mit Kreativmaterial

Fingerzeig, Rubrik Kunst, 27.06.2014

A Roland for an Oliver 2014

Ein Katalog der Basler Projekträume mit Veranstaltungen während der Art Basel 2014, Juni 2014

Offcut Club: Soirée du Documentaire

Basellandschaftliche Zeitung, 06.06.2014

5. Mühlenfest

Tele Basel, Was Lauft,
 Sendung vom 03.06.2014

Offcut Club: Material besser nutzen

Mosaik Quartierzeitung, Ausgabe 2/2014, Juni 2014

Do it yourself

Programm Zeitung Nr. 295, Mai 2014

Offcut: Das Rohstofflager

Beobachter Nr. 4, Februar 2014, Reportage
 «Mit Einfällen gegen den Abfall»

Abfall wird wertvolles Material

iTe – Das Magazin, Nr. 1, Februar 2014
 Les déchets sont un matériau précieux
 iTe – Das Magazin, Nr. 1, Fevrier 2014

Shortcut #3 – Schwerpunkt Offspaces
Christoph Merian Stiftung, Dezember 2013

Ein Secondhand-Shop der anderen Art
Baslerstab, 01.10.2013

Eine Spanplatte und einen Knopf, bitte
Basler Zeitung, 23.08.2013

Radio Basilisk, Sendung vom 23.08.2013

Materialmarkt für Kreative
20 Minuten, 21.08.2013

Eine Brockenstube für Restmaterial in der Aktienmühle
Basellandschaftliche Zeitung, 13.05.2013

Offcut – nützlich, inspirierend, kostengünstig
Mosaik Quartierzeitung, Ausgabe 4/2013, Dezember 2013

Aus Altem etwas Neues zaubern
Radio Energy, Sendung vom 28.08.2013

Paradies für Bastler und Kreative
Basellandschaftliche Zeitung, 23.08.2013

Materialmarkt für die Kreativwirtschaft
Tageswoche, 21.08.2013

Materialien kreativ wiederverwerten
Gewerbeverband Basel-Stadt, kmu news aktuell, Nr. 7, Juli/August 2013

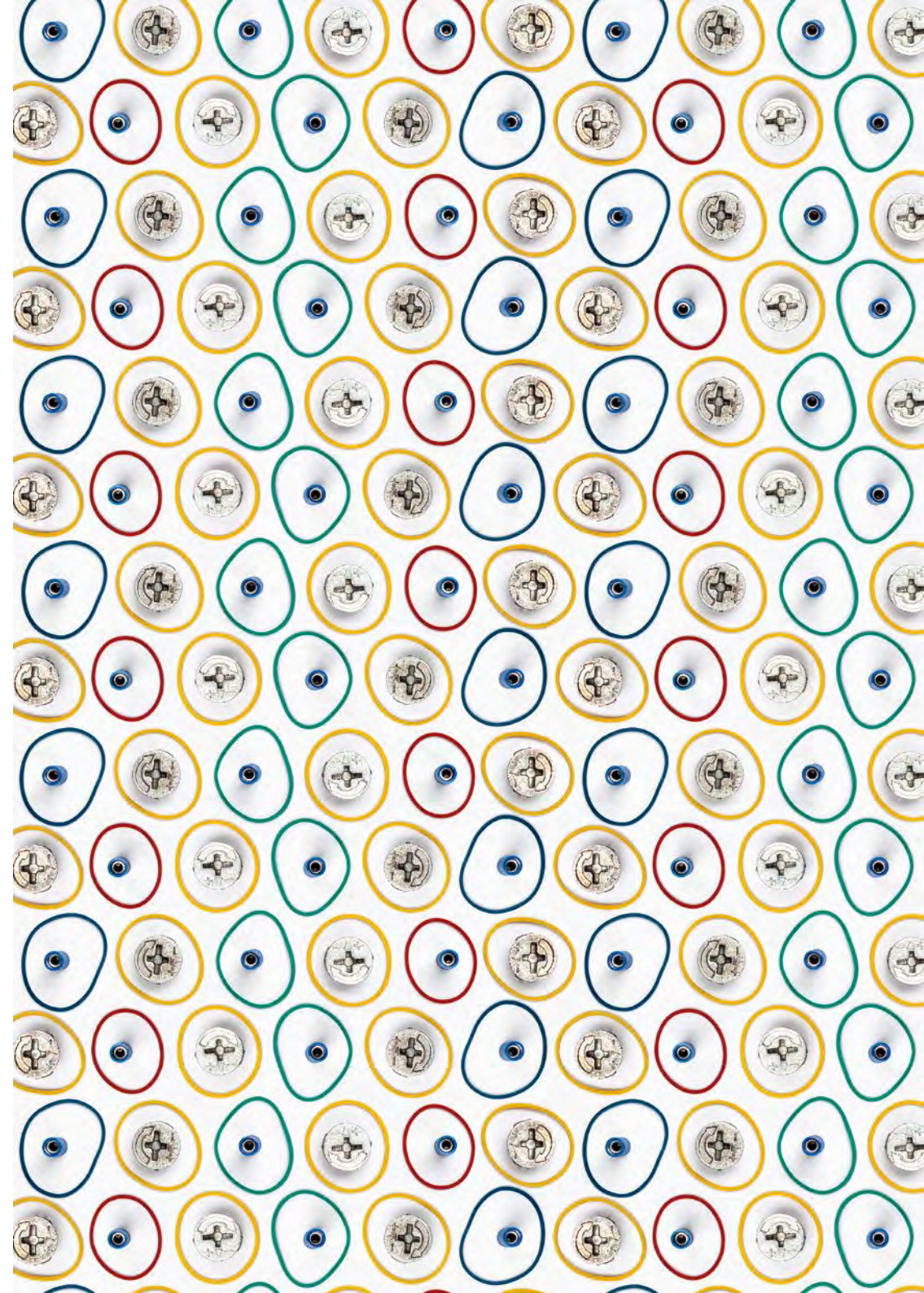




Bild der Einladungskarte für die OFFCUT Eröffnung in der Aktienmühle



OFFCUT Eröffnung in der Aktienmühle im August 2013



Das OFFCUT Team im Pilotjahr, v.l.n.r. Tanja Gantner, Christian Mueller, Simone Schelker, Lucas Gross, Herr Obermaier



Eröffnungsrede von Herrn Raphael Schicker der Stiftung Habitat



Der Zuschnittplatz im Aussenbereich



OFFCUT Club: Filmvorführung und Glaskunde mit Marc Weidmann



Schaufenster in der Neuen Alten Markthalle, gestaltet von Christian Mueller



Coaching beim BOOST Workshop der Universität Basel



Leitung vom Textil Workshop des Projekts WERT|Stück



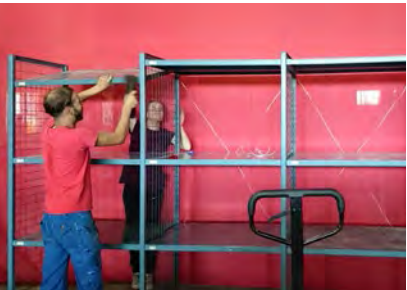
CoCreativity Tagung, HGK FHNW



Inszenierungen für unseren Newsletter mit Protagonist Herrn Obermaier



Planung und Aufbau des neuen Standorts auf dem Dreispitz Basel im Sommer 2014



Shooting für den Flyer des neuen Standorts auf dem Dreispitz



Wand-Kunstwerk von Eddie Hara



Neueröffnung auf dem Dreispitz Basel im Herbst 2014, mit Pizzas vom Atreju Kollektiv

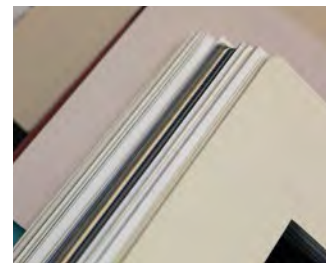
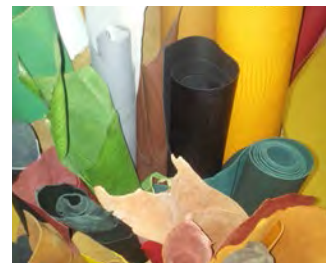
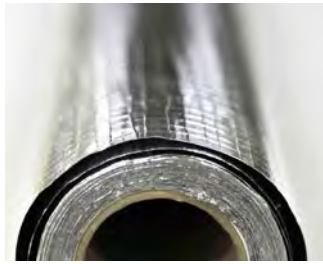




Simone Schelker übergibt feierlich das Wort für die Eröffnungsreden an Herrn Dr. Beat von Wartburg, Direktor der Christoph Merian Stiftung und Frau Prof. Kirsten Langkilde, Direktorin der Hochschule für Gestaltung und Kunst FHNW zur Neueröffnung auf dem Dreispitz Basel im Herbst 2014



OFFCUT Team
 v.l.n.r Christian Mueller, Susanne Roser, Tanja Gantner, Simone Schelker und Stephan Kümin



Impressum

Wir danken allen Beteiligten für Ihr Engagement.

Für die Bilder in diesem Jahresbericht geht unser Dank an:

Carol Burri

Diana Pfammatter

WEISSWERT Visual Creation & Design

OFFCUT Team

Gestaltung

WEISSWERT Visual Creation & Design



OFFCUT

OFFCUT

Materialmarkt für kreative
Wiederverwertung

Dreispietz Basel
Venedig-Strasse 30
4142 Münchenstein

+41 61 331 06 36
info@offcut.ch
www.offcut.ch

Öffnungszeiten

Mi + Fr 13:30 bis 17:30 Uhr
Sa 12:00 bis 17:00 Uhr