



OFFCUT

Verein OFFCUT

Dreispietz Basel
Venedig-Strasse 30
4142 Münchenstein

+41 61 331 06 36
info@offcut.ch

www.offcut.ch

1	Vorwort	5
2	Verein	6
	2.1 Ziele und Projekte	6
	2.2 Mitglieder	6
	2.3 Vereinsanlässe	7
	2.4 Team	7
3	Organigramm	8
4	Materialmarkt	10
	4.1 Verkauf und Besucher	10
	4.2 Nutzerumfrage	10
	4.3 Infrastruktur und Kommunikation	11
	4.4 Ausblick	11
	4.5 Materialakquise	12
	4.6 Materialspenden und Transporte	13
5	Club	14
	5.1 Vermittlung und Vernetzung	14
	5.2 Themenabende und Workshops	14
	5.3 Ausblick	15
6	Partner und Kooperationen	16
7	Statistik	18
	7.1 Besucher	18
	7.2 Führungen	18
	7.3 Vermittlung ausser Haus 2015	19
	7.4 Transporte und Materialspenden	19
	7.5 Materialkategorien nach Beliebtheit	19
8	Finanzen	20
	8.1 Jahresabschluss	22
	8.2 Ausblick Finanzierung	22
9	Medienberichte	24
10	Impressionen	26
11	Impressum	40

Anmerkung:

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



1 VORWORT

Seit dem Einzug des Materialmarkts auf den Dreispitz Basel ist nun ein gutes Jahr vergangen. Wir haben unsere neuen Nachbarn kennengelernt und sind mit einigen in regem Austausch. Je länger je mehr fühlen wir uns Zuhause auf dem sogenannten «Ruchfeld», wo es ab und an recht stürmt und «chutet» und nach dem Sturm wieder die Abendsonne in unseren Materialmarkt scheint.

Auch im letzten Jahr haben wir fleissig Material gesammelt, weitergegeben, verarbeitet und wieder aufs Neue gestaunt, was es alles so gibt an Nützlichem und Skurrilem. Wir haben uns Materialwissen angeeignet, dieses vermittelt und diskutiert. Und wir haben herausgefunden, dass das Teilen einer gemeinsamen Vision das Wichtigste überhaupt ist.

Eine wichtige Etappe in unserem Entwicklungsprozess war die Zusammenarbeit mit einem Coach, der mit der Geschäftsleitung die eingespielten Strukturen und Vereinsprojekte analysiert und neu aufgegleist hat. Ein spezieller Dank gehört ihm an dieser Stelle!

Im kommenden Jahr widmen wir uns der Weiterentwicklung und dem Ausbau der Vereinsprojekte. Wir streben an, den Verkauf im Materialmarkt zu optimieren und neue Vermittlungsformate zu entwickeln. Dabei gilt es nun die Bekanntheit vom Materialmarkt weiter zu steigern, um möglichst viele neue Besucher und Kunden zu gewinnen. Auch die Vernetzung mit Gleichgesinnten und das Angehen von neuen Kooperationen im Bereich der Materialakquise wird im 2016 eine zentrale Aufgabe darstellen.

Wie es im Umfeld von unserem Lagerhaus weitergeht, ist ebenfalls in Bewegung. Der Schienengüterverkehr auf dem Areal wurde auf Ende 2015 still gelegt. Was mit dem angrenzenden Gleisraum geschieht, ist noch offen. Wir sind gespannt!

Ich bedanke mich herzlich bei meinen Kollegen im Vorstand und beim ganzen Team für ihren Einsatz im letzten Jahr. Ein grosses Dankeschön geht an unsere Mitglieder und Förderer, die unser Engagement unterstützen und weitertreiben. Wir sind voller Vorfreude auf ein weiteres kreatives und geschäftiges Jahr!

Im Herbst 2016 wird unser Materialmarkt schon 3 Jahre alt. Dieses Jubiläum wollen wir gebührend feiern!

Simone Schelker
Präsidentin Verein OFFCUT

2 VEREIN

2.1 Ziele und Projekte

Im letzten Jahr haben wir die bisherigen Aktivitäten des Vereins durchleuchtet und neu strukturiert. Eine wichtige Erkenntnis war, dass wir uns mit dem Verein OFFCUT auf drei Projektebenen bewegen.

Ziele Verein

Der gemeinnützige Verein OFFCUT fördert die Abfallvermeidung durch die Sensibilisierung für nachhaltiges, kreatives Ressourcenmanagement sowie die Vernetzung zwischen dem produzierenden Gewerbe und Kultur- und Kreativschaffenden in Form von Material- und Wissensaustausch.

- Förderung der Abfallvermeidung
- Kultur- und Kreativitätsförderung
- Vernetzung von Gleichgesinnten

Zur Realisierung seiner Ziele konzentriert der Verein seine Aktivitäten in drei Hauptprojekten:

OFFCUT Materialmarkt

Der Verein OFFCUT führt einen Materialmarkt für inspirierende und kostengünstige Restmaterialien. Der Materialmarkt sammelt, lagert und verkauft gewöhnliche wie ungewöhnliche Gebrauchsmaterialien, Überschüsse und Produktionsabfälle aus Gewerbe, Dienstleistungsunternehmen und Privathaushalten und macht diese für Kultur- und Kreativschaffende wieder nutzbar.

OFFCUT Club

Der Verein OFFCUT veranstaltet Vernetzungsanlässe für seine Mitglieder und organisiert verschiedene Formate für die interessierte Öffentlichkeit zur Vermittlung von Wieder- und Weiterverwendungsstrategien, Materialkenntnissen und nachhaltigen sowie kreativen Herstellungs- und Verarbeitungstechniken.

OFFCUT Schweiz

Der Verein OFFCUT initiiert und unterstützt den Aufbau von OFFCUT-Materialmärkten und OFFCUT-Clubs in weiteren Schweizer Städten und vernetzt diese gleichzeitig in einer übergreifenden Organisation. Der Name «OFFCUT» soll eine schweizweit bekannte Marke für junges, innovatives Engagement im Auftrag nachhaltiger Entwicklung werden.

Ende 2015 zählte der Verein OFFCUT insgesamt 75 Mitglieder, davon 7 Aktivmitglieder (Team). Im letzten Jahr ist die Mitgliederbasis um rund 50 Personen gewachsen, welche die Vereinsideologie teilen und unterstützen. Durch das letztjährige Angebot, bei welchem Vereinsmitglieder an Themenabenden und Workshops kostenlos teilnehmen konnten, haben wir viele neue Mitglieder gewonnen und vernetzt.

Die Generalversammlung fand am 17. April 2015 im Materialmarkt statt. Anwesend waren der Vorstand sowie 3 Aktivmitglieder und 3 Passivmitglieder. Nach den üblichen Traktanden gab es einen Apéro und eine Grillade auf der Rampe.

Im September 2015 haben wir das 2-jährige Bestehen vom Materialmarkt im Zusammensein von Mitgliedern und Familie gefeiert. Es gab Fondue an einer reich geschmückten Tafel und eine Materialtorte aus «Offcuts»!

Im letzten Jahr ist unsere Offcut-Familie weiter gewachsen. Zu Jahresbeginn ist Zora Anna Marti zu uns gestossen, um uns mit ihrem Textil-Fachwissen im Verkauf zu unterstützen. Gleichzeitig hat uns Stefan Kümin verlassen, um sich verstärkt seinem Studium zu widmen, wir danken ihm für seinen lebendigen Einsatz im Verkauf!

Im Frühling kam Luca Studer zum Team, um eine Projekt bezogene, zweimonatige Abwesenheit von Christian Mueller zu kompensieren. Nach dieser temporären Vertretung nahm Luca Studer die Herausforderung an, in Zusammenarbeit mit Christian Mueller das Ressort Materialakquise neu aufzugleisen. Susanne Roser ist weiterhin für die Organisation der Themenabende und Workshops verantwortlich. Seit letztem Sommer unterstützt uns Anastasia Sitnikova als Praktikantin im Materialmarkt.

Der Vorstand ist weiterhin verantwortlich für die Projektentwicklung des Vereins und führt als Geschäftsleitung den Betrieb. Die Geschäftsleitung wird besetzt durch Simone Schelker mit den Ressorts Kommunikation, Vermittlung und Fundraising; Tanja Gantner mit den Ressorts Verkauf, Finanzen und Personal; und Christian Mueller mit den Ressorts Materialakquise, Transport und Infrastruktur.

2.2 Mitglieder

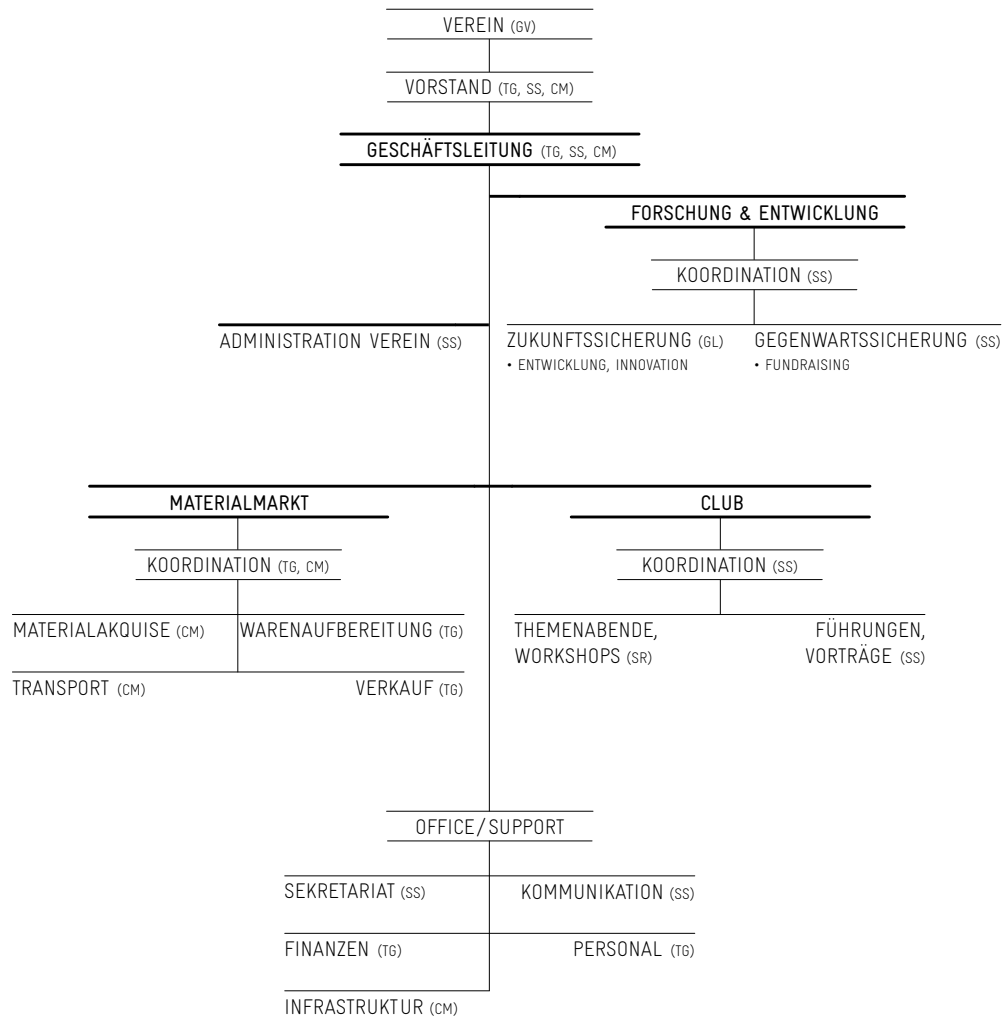
2.3 Vereinsnänsse

2.4 Team

**«Bin total begeistert von eurem Materiallager.
Danke, dass ihr das macht!»**

Feedback der Nutzerumfrage

3 ORGANIGRAMM



STAND

2. Dezember 2015

LEGENDE

Tanja Gantner (TG)
 Simone Schelker (SS)
 Christian Mueller (CM)
 Susanne Roser (SR)



4 MATERIALMARKT

4.1 Verkauf und Besucher

Der Materialmarkt ist unser Kerngeschäft und die bedeutendste Einnahmequelle. Im 2015 konnten wir den Ertrag durch Materialverkauf um rund CHF 10'000.– steigern. Die Besucherzahlen sind gegenüber dem Vorjahr nur leicht angestiegen (siehe S.18). Die durchschnittliche Besucherzahl pro Betriebstag ist deutlich gesunken, was auf die erweiterte Anzahl Betriebstage zurückzuführen ist. Im Vergleich zum Vorjahr ist zu erwähnen, dass wir 2014 in der Aktienmühle beim Sommer-Ausverkauf und auf dem Dreispitz kurz nach der Neueröffnung sehr viele interessierte Besucher (aber nicht unbedingt Kunden) verzeichneten.

Die Monate Januar, Mai, September und Oktober waren am besten besucht. Dies könnte mit den Zwischen- und Abschlusspräsentationen der Hochschule für Gestaltung und Kunst zusammenhängen. Die Studierenden besuchen uns dann sehr häufig, um sich vom Material inspirieren zu lassen und einzukaufen. Während den Areal Veranstaltungen «Oslo Night» im April und der «Schnitzeljagd» im September hatten wir den Materialmarkt ausserordentlich geöffnet.

4.2 Nutzerumfrage

Um die Nutzer des Materialmarkts und deren Wünsche besser kennenzulernen, haben wir drei Online-Umfragen durchgeführt: Zum Materialmarkt (Dienstleistung und Produkte), zur Materialmitgliedschaft (Einführung eines Abos) und zu den Öffnungszeiten (Erweiterung). Die Auswertungen zur Materialmitgliedschaft und den Öffnungszeiten werden wir im neuen Jahr angehen.

Bei der Umfrage zum Materialmarkt hatten wir einen Rücklauf von 196 Teilnehmenden, davon 17 Vereinsmitglieder. Die Mehrheit der Teilnehmenden war weiblich, zwischen 27 bis 35 Jahren alt, wohnhaft in Basel-Stadt, mit Hochschul- oder Universitätsabschluss und aus sehr unterschiedlichen Berufsfeldern. Die Teilnehmenden haben mehrheitlich von Freunden und Bekannten von uns erfahren und besuchen uns weniger als 1x pro Monat. Die Hälfte hat schon Material bei uns gekauft und das grösste Interesse gilt den Materialkategorien «Aussergewöhnliches», «Textilien», «Holz», wobei das Material am meisten für Privates (Hobby, Geschenk etc.) und für Projekte (Theater, Kunst, Ausstellung, etc.) verwendet wird. Mehrfach gewünscht wurde ein Onlinekatalog, erweiterte Öffnungszeiten und vor allem eine einheitliche Preisgestaltung. Dabei wurden die bisherigen Preisverhandlungen mehrheitlich als angenehm und die Preise als fair wahrgenommen. Ein kleiner Ableger im Stadtzentrum und mehr Workshops gehörte auch zu den Wünschen. Erwähnt wurde, dass beim Einkauf von grossen Elementen (z.B. Glasplatten) oft ein privater Abtransport organisiert werden muss, was als aufwändig wahrgenommen wird.

Infrastrukturell haben wir den Materialmarkt weiter ausgebaut. Es ist unser Ziel, alle Waren in Regalen oder auf Paletten und sorgfältig sortiert zu verstauen. Grundsätzlich wurde der Laden geräumiger gestaltet und für die Kunden sicherer gemacht. Ausserdem wurden weitere Lichtquellen im Raum installiert, so dass die Materialien besser sichtbar werden.

Mit dem «Material-Blog» haben wir eine Online-Plattform lanciert, wo regelmässig die aktuellsten Materialeingänge mit Fotos veröffentlicht werden. Diese Fotos und andere News zu Veranstaltungen oder Projekten werden dann automatisch an alle Social Media Plattformen (Facebook, Twitter, Pinterest, Google+) weitergeleitet.

Im neuen Jahr steht die Optimierung des Verkaufs im Vordergrund. Der Verkaufsprozess wird mit neuen Angeboten, wie den NetzBons (alternative Währung) und Gutscheinen zunehmend komplizierter. Wir suchen deswegen nach einem Kassensystem mit Karten-Terminal, welches unsere manuellen Listen ablösen soll. Dies würde die genauere Verkaufstatistik und die Einführung von Rabatten ermöglichen.

Im letzten Jahr ist mit «Sum Up» ein erschwingliches Karten-Terminal auf den Markt gekommen, welches wir prüfen wollen. Eine neue Verkaufstatistik nach Materialkategorien würde uns ausserdem eine wichtige Grundlage für die Materialakquise bieten. Wir könnten unser Materialsortiment nach den Bedürfnissen der Kunden ausbauen und damit die Eigenfinanzierung des Materialmarkts steigern.

Die Einführung von Rabatten ist abhängig von einem neuen Preissystem mit festgelegten Preisen. Wir haben vor, die Einführung von Gewichtspreisen zu prüfen. Dafür wollen wir eine Occasion-Selbstbedienungswaage anschaffen, wie sie bei Detailhändlern in Gemüse- und Früchteabteilungen im Einsatz sind. Damit wägen die Kunden ihre Materialien selber ab, was als ungewöhnliches und positives Einkaufserlebnis wahrgenommen werden könnte. Wertvolle Materialien sowie Einzelstücke sollen weiterhin separat beschriftet werden.

Zu den vorläufig letzten grösseren infrastrukturellen Projekten, die wir im 2016 angehen wollen, zählen die Do-it-yourself Bibliothek und das Beschriftungssystem (Leitsystem für Kunden) im Materialmarkt. Neue Bücherregale und ein besseres Lichtkonzept in der Lesecke, sollen die Lust am inspirierenden Lesen und Forschen steigern. Die ausgewählten Bücher und Anleitungen in unserer Do-it-yourself Bibliothek sollen von den Vereinsmitgliedern ausgeliehen werden können.

4.3 Infrastruktur und Kommunikation

4.4 Ausblick

4.5 Materialakquise

Die Herkunft unseres Materials ist immer noch sehr unterschiedlich. Wir haben z.B. diverses Material von einem älteren Künstler erhalten, der sein Atelier verkleinert; von einem pensionierten Innendekorateur; von «Basel hilft» und auch professionelle Handwerker haben an uns gedacht. Von einer Polsterei erhielten wir nicht nur hochwertige Kunstleder-Abschnitte, wir durften auch gleich 40 Kübel magnetische Farbe einladen. Wir erhielten eine Spende von 100 neuwertigen Schaumstoffmatratzen aus privatem Fundus, welche nun schon alle verkauft sind. Bei der Zusammenarbeit mit Events und Theatern fällt auch immer wieder viel brauchbares Material für den Materialmarkt ab.

Die Zusammenarbeit mit verschiedenen Institutionen wurde vertieft und gefestigt. Seit Herbst haben wir in der Hochschule für Gestaltung und Kunst einen Sammelcontainer bei der schulinternen Recyclingstation platziert, den wir wöchentlich leeren. Darin finden sich die noch brauchbaren «Offcuts» der Studierenden und Dozierenden. Weitere Kooperationen sind in Abklärung und werden hoffentlich im 2016 Früchte tragen.

Wir mussten feststellen, dass die Materialakquise bei grossen Firmen mit Hindernissen verbunden ist:

1. In der Schweiz wird kaum noch ein Produkt von Grund auf in grossen Mengen produziert. Dies bedeutet für uns, dass zwar viel verkauft und gehandelt wird, die Herstellung aber in einem Land mit tieferen Lohnkosten stattfindet. Unverarbeitete Abschnitte und brauchbare Reststücke im grossen Stil sind daher eher selten.

2. Wir durften feststellen, dass grosse Firmen fast immer ein Recycling- und Entsorgungskonzept haben, welches auf den anfallenden Abfall angewandt wird. Eine grosse Schreinerei, braucht ihre Reststücke wenn immer möglich selbst oder verfeuert sie in der eigenen Holzschnitzelheizung. Bei diesen Firmen haben wir wenig Chancen zum regelmässigen Abnehmer zu werden. Manche Restposten sind dann auch so umfangreich, dass sie unsere Lagerkapazitäten im Materialmarkt sprengen würden.

3. Gerade bei grossen Events, wo eigentlich viel Material zu holen wäre, ist es nicht immer einfach von offizieller Stelle die Erlaubnis zu erhalten. Je nach Messe sind Sicherheits- und Akkreditierungsaufgaben zu beachten, die unsere Kapazitäten überfordern. Leider ist es auch so, dass für viele Veranstalter das Füllen einer Mulde mit 20 Arbeitskräften günstiger und einfacher ist, als das Aussortieren von noch brauchbarem Material. Zeit ist Geld und ein Messestand muss zu einem gewissen Zeitpunkt abgebaut und weggeräumt worden sein.

Trotzdem bleiben wir dran und nutzen unsere Erfahrungen, um unsere Akquise-Strategie laufend zu verbessern. Die Vernetzung mit Firmen und Institutionen auf dem Areal bleibt eine unserer grossen Bestrebungen. Wir möchten kleine und mittlere Unternehmen ermutigen, eine nachhaltige Abfallbewirtschaftung einzuführen und bieten unsere Zusammenarbeit an. Dabei schwebt uns die Platzierung von OFFCUT-Sammelcontainern und die Schulung der Mitarbeiter in einem Betrieb vor. Eine Broschüre dazu ist in Entwicklung. Das Ziel ist, dass wir bis Ende 2016 mehrere regelmässige, institutionelle Spender haben. Der Schwerpunkt wird auf Materialien von Events, Theater, Museen, Galerien, Druckereien und Designern gelegt.

Im 2015 haben wir im Schnitt jede Woche einen Abhol-Transport abgewickelt und dabei durchschnittlich an eineinhalb Stationen Halt gemacht. Es wurden weiterhin viele Materialspenden direkt im Materialmarkt abgegeben (siehe S. 19).

Wir streben an, Kooperationen mit Räumungsdiensten und Brockenstuben anzugehen, um Synergien besser zu nutzen. Seit Ende 2015 können wir z.B. die Dienste des «Abwarentaxi» vis-à-vis in der Venedig-Strasse in Anspruch nehmen. Beat Aeberli führt mit uns zu günstigen Konditionen Transporte mit seinem Kleinlaster durch. Er ist schon lange auf dem Areal und vermittelt uns auch immer wieder interessante Materialien. Im neuen Jahr werden wir alle Transporte mit einem Formular planen, erfassen und evaluieren. Dies soll uns helfen, die Transporte in Zukunft noch speditiver abzuwickeln.

Um unseren Kostendeckungsgrad zu steigern, sind wir auf weitere Einnahmen angewiesen. Nach einer Testphase wollen wir im neuen Jahr den «Abholbatzen» definitiv einführen. Wenn wir einen Abhol-Transport bei einem Spender durchführen, entscheidet der Spender selbst über die Höhe der Kostenbeteiligung.

4.6 Materialspenden und Transporte

«Grossartige Arbeit leistet ihr mit diesem in jeder Hinsicht wertvollen Projekt. Dass ihr einen Pionierweg beschreitet, macht's sicher nicht immer einfach. Riesenchapeau!»

Feedback der Nutzerumfrage

5 CLUB

5.1 Vermittlung und Vernetzung

Der Club ist unser Vermittlungs- und Vernetzungsformat, welches wir ergänzend und unterstützend zum Materialmarkt anbieten. Im 2015 haben wir 18 Veranstaltungen in Form von Themenabenden und Workshops durchgeführt. Zusätzlich haben wir 10 Besuchergruppen unterschiedlicher Herkunft durch den Materialmarkt geführt. Ausser Haus haben wir mit 2 Vorträgen, 2 Infoständen und einem Bühnenauftritt die Vereinsziele vermittelt (siehe S.19).

5.2 Themenabende und Workshops

Bei den Themenabenden (Soirées) haben wir verschiedene Formate, Wochentage, Zeiten und Standorte getestet. Neu wurde das Format Workshop (Journée) angeboten. Die Workshops wurden in unserem Workshopraum (fasst ca. 20 Personen) und bei warmem Wetter auf der Rampe durchgeführt. Die Themenabende fanden Anfang Jahres in der benachbarten Bauteilbörse statt, weil unsere Infrastruktur dafür noch unzureichend war. Da die Besucher der Themenabende gleichzeitig den Materialmarkt kennenlernen sollen, haben wir den Workshopraum auch für die Themenabende ausgebaut. Seit August 2015 finden nun alle Veranstaltungen bei uns statt.

An den Themenabenden konnten sich die Teilnehmenden theoretisch mit einer Materie auseinandersetzen. In den Workshops erhielten sie praktische und kreative Inputs zur Verarbeitung von Rest- und Neumaterial, welches grösstenteils aus dem Materialmarkt bezogen werden konnte.

In der JOURNÉE PRATIQUE wurden kreative Weiterverwendungsstrategien, Verarbeitungstechniken und handwerkliche Kenntnisse vermittelt und folgendes Material verarbeitet: Papier, Karton, Leder, Furnier, Silikon und Keramik.

In der SOIRÉE DU MATÉRIEL stellten Materialexperten Herstellungs-, Gestaltungs-, und Nachhaltigkeitsaspekte zu folgenden Materialien vor: Papier, Karton, Leder, Holz, Biokunststoff, Silikon, Textil und Keramik. Auch stellte sich das Material-Archiv, ein faszinierendes Nachschlagewerk mit verschiedenen Mustersammlungen, vor.

In der SOIRÉE DE L'AVENIR wurden Projekte, Methoden, Denkansätze und Visionen zu einer nachhaltigen Zukunft vorgestellt. Wasser für Wasser (Leitungswasser in der Schweiz, Wassernot in Sambia), Pumpipumpe (Dinge Teilen und Nachbarn vereinen), Abfallvermeidung (Besser als Recycling).

In der SOIRÉE DU DOCUMENTAIRE haben wir folgende Dokumentarfilme gezeigt und besprochen: Sand Wars, Waste Land, Manufactured Landscapes.

Die Veranstaltungen wurden via Material-Blog auf allen Social-Media Kanälen angepriesen. Es gab vier Veranstaltungsserien, wobei für jede Serie jeweils mit einem separaten Flyer und Newsletter sowie einer Medienmitteilung geworben wurde.

Es hat sich gezeigt, dass die Club Besucher vor allem an Inputs und Inspiration im Bezug zu Materialien und Verarbeitungstechniken interessiert sind. Die Workshops und die Soirée du Matériel waren am besten besucht. Der Donnerstag Abend war deutlich besser besucht, als der Mittwoch Abend. Für unser Team waren die Themenabende ein geschätztes Weiterbildungsformat, um die Fachkompetenz für die Beratung im Materialmarkt zu vertiefen.

Feedback der Workshopteilnehmenden:

«Praktisches Arbeiten mit Tipps vom Profi»; «Gute Ausgangslage und Inspirationsquelle, um mit dem Material weiter zu arbeiten»; «Interessanter Wissensaustausch mit anderen Kursteilnehmern», «Es war alles gut vorbereitet und die Gesellschaft war toll»;

«Die Idee, Material, das ansonsten im Container landet für kreative Zwecke zu sammeln und sortieren, ist spitze, erspart vielleicht viel Lauferei und regt an zu neuen Projekten.»

Feedback der Nutzerumfrage

Im 2016 sollen die Veranstaltungen während den wärmeren Monaten (Mai bis Oktober) jeweils an einem Donnerstag Abend durchgeführt werden. Wir legen den Fokus auf die Material-Abende und Workshops und werden 12 Veranstaltungen anbieten, davon 6 Themenabende und 6 Workshops. Damit wir die anfallenden Workshopkosten ein wenig decken können, müssen wir die Teilnahmegebühren der Workshops auf CHF 40.– (vorher CHF 25.–) erhöhen.

Wir streben an, die Führungen und Vorträge weiter zu entwickeln und in verschiedenen Formaten anzubieten. Dabei steht das Netzwerken und die Kooperation mit anderen Anbietern im Bereich der Erwachsenenbildung im Fokus.

6 PARTNER UND KOOPERATIONEN

Hochschule für
Gestaltung und Kunst
(HGK) FHNW

Nebst der Platzierung von unserem Sammelcontainer in der HGK, fand eine Zusammenarbeit mit dem Institut Innenarchitektur und Szenografie statt. Die Basis Thesis Aufgabe der Studierenden war, eine Raumlösung für unseren Materialmarkt zu finden. Dazu folgendes Statement von Eva Hauck Dipl. Des (FH), Dipl. AA, Dozentin am Institut:

«Die Philosophie und Vision des Unternehmens ist bemerkenswert und von hoher Relevanz für unsere Gesellschaft und deren Konsumverhalten. Ein fantastisches Angebot sind die Themenabende und Workshops, welche unseren Studierenden spannende Inputs ergänzend zum Studiengang bieten.

Mit der Basis Thesis Aufgabenstellung zur Konzeption und zum Entwurf eines funktionalen räumlichen Eingriffes für die verschiedenen Angebote und Nutzungen des Unternehmens, haben wir eine erste Zusammenarbeit mit OFFCUT lanciert. Die Studierenden waren begeistert und konnten damit auch auf das OFFCUT Angebot aufmerksam gemacht werden.

Wir freuen uns auf weitere innovative Projekte mit der Einbeziehung von OFFCUT. Es wäre in der Zukunft durchaus möglich, dass wir ausgehend von einem Material im OFFCUT Materialmarkt oder einem Themenbereich der Themenabende und Workshops ein Semesterprojekt entwickeln. Wir möchten uns an dieser Stelle für das Engagement und die Kooperation herzlich bedanken.»

«Offcut ist eine grosse Bereicherung für die Stadt!»

Feedback der Nutzerumfrage

Pädagogisches
Zentrum PZ.BS

Das «Fachzentrum Gestalten» beschafft für die öffentlichen Schulen des Kantons Basel-Stadt Materialien für das Technische, das Textile und das Bildnerische Gestalten. Zur Auswahl steht ein Materialsortiment mit Neuwaren von rund 1'800 Artikeln. Das Fachzentrum befindet sich in unserer Nähe und unterstützt uns, indem es uns bei den Schulen und Lehrpersonen als alternative Materialquelle bekannt macht und unsere Veranstaltungen in einem internen Newsletter integriert.

Markthalle Basel

Die Gestaltung des Schaufensters in der Markthalle Basel, welches wir in Zwischennutzung bespielen durften, wurde im 2015 ein letztes Mal von Natalia Wespi konzipiert und realisiert. Da der Standort des Schaufensters laufend wechselte, konnten wir die Ressourcen für den Umbau nicht mehr aufbringen. Wir bedanken uns herzlich für die Zusammenarbeit!

Seit Herbst haben unsere Kunden die Möglichkeit mit der alternativen Währung NetzBon bei uns zu bezahlen. Wer den NetzBon als Zahlungsmittel verwendet, unterstützt ein Netz von über 130 lokalen, sozialen und ökologischen Betrieben und Organisationen im Raum Basel.

NetzBon

«Das ist eine ganz tolle Sache! Ich verwende viel lieber alte, gebrauchte Materialien als Neue! Die Inspiration ist viel grösser und die Wiederverwertung ist sinnvoll.»

Feedback der Nutzerumfrage

Bei Kooperationen geht es bei uns oft um sogenannte «Materialkooperationen». Die Organisatoren von Theaterproduktionen, Festivals oder Workshops fragen uns oft an, ob wir unser Material gratis oder zur Ausleihe zur Verfügung stellen. Natürlich würden wir dies gerne tun, aber unsere Erfahrung zeigt, dass wir einiges genau abklären müssen, damit unser Aufwand nicht ins Unermessliche steigt. Die Koordination im Vorfeld ist aufwändig und wenn Material abgeholt wird, öffnen wir auch mal ausserordentlich unsere Pforten. Grundsätzlich gehen wir solche Kooperationen ein, wenn wir eine angemessene Mindestpauschale für die im Vorfeld erbrachte Dienstleistung (Beschaffung, Transport, Einsortieren, Lagern) erhalten. Zusätzlich oder ergänzend erwarten wir eine Gegenleistung in Form von Zeit oder Werbung.

Material- und Raum
Kooperationen

Ein gutes Beispiel für eine solche Materialkooperation war das «stattuto- pie Festival», welches im April 2015 in der Markthalle stattgefunden hat. Für eine kleine Pauschale haben wir Materialien für den Kinderworkshop zur Verfügung gestellt, wobei ein Teil davon auch wieder heil zu uns zurück gebracht wurde.

Wir wurden auch um Raum angefragt. Das Projekt «Strebergarten», der mobile Garten der Hochschule für Gestaltung und Kunst, bekam bei uns auf der Rampe ein Winter Asyl. Als Gegenleistung dazu wurden unsere Flyer an der HGK verteilt und wir durften uns am saftigen Grün des Gartens erfreuen. Längerfristig beherbergen wir im Materialmarkt auch die «Potenzialstapel» des Projekts «Reanimationsmassnahme». Das sind «Sitzgelegenheiten der Zukunft aus gesammelten Schätzen unserer Hochkonsumgesellschaft: Reste der Baselworld und falsch produzierte Teile und Reststücke von Firmen». Ganz in unserem Sinn eben.

8 FINANZEN

BILANZEN PER 31. DEZEMBER IN CHF	Aktiven	2015		2014	
		Passiven	Aktiven	Passiven	Passiven
Kasse	698.45		698.90		
Postcheck	24'215.33		22'432.42		
Postcheck Sparkonto	10'041.05		20'001.90		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0.00		25.51		
Aktive Rechnungsabgrenzung	3'419.35		19'075.80		
Umlaufvermögen	38'374.18		62'234.53		
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen		1'970.60		929.35	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		405.00		0.00	
Passive Rechnungsabgrenzung		17'750.00		59'155.22	
Rückstellungen		15'000.00		0.00	
Fremdkapital		35'125.60		60'084.57	
Vereinskapital		2'149.96		17'492.85	
Jahresverlust/-gewinn		1'098.62	15'342.89		
Eigenkapital		3'248.58		2'149.96	
	38'374.18	38'374.18	62'234.53	62'234.53	

ERFOLGSRECHNUNGEN IN CHF	Aufwand	2015		2014	
		Ertrag	Aufwand	Ertrag	Ertrag
Verkaufsertrag		34'107.59		23'754.36	
Veranstaltungen		1'789.65		0.00	
Mitgliederbeiträge		3'342.00		897.00	
Stiftungsgelder, Spenden und Sponsoring		102'857.55		89'013.05	
Übriger Ertrag		110.00		279.03	
Erlöse		142'206.79		113'943.44	
Warenaufwand	50.70		681.87		
Transporte	90.65		1'935.70		
Veranstaltungen	2'381.25		419.60		
Direkter Aufwand	2'522.60		3'037.17		
Gehälter	73'630.96		70'494.89		
Versicherungen	565.05		407.85		
AHV, ALV, FAK, EO	5'422.89		5'539.89		
Übriger Personalaufwand	599.40		884.94		
Personalkosten	80'218.30		77'327.57		

	Aufwand	2015		2014	
		Ertrag	Aufwand	Ertrag	Ertrag
Miete	24'480.00		14'360.00		
Unterhalt, Reparaturen	2'873.44		16'458.60		
Energie, Entsorgung	867.30		959.40		
Raumkosten	28'220.74		31'778.00		
Zinsen, Spesen	7.10		35.50		
Fahrzeugkosten	2'180.80		2'775.52		
Kapitalkosten	2'187.90		2'811.02		
Unterhalt EDV und Geräte	307.65		2'031.57		
Büromaterial, Drucksachen	139.30		1'066.60		
Porti	145.20		220.70		
Telefon/Internet	884.05		355.70		
Fachliteratur	336.04		631.10		
Versicherungen	405.15		944.60		
Treuhand-, Beratungs- und Rechtskosten	4'437.50		1'188.00		
Beiträge, Spenden	0.00		0.00		
Werbung	6'436.07		7'641.50		
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	62.10		280.20		
Verwaltungskosten	13'153.06		14'359.97		
Zinsertrag		42.40		27.40	
Valutagewinne/-verluste	0.00		0.00		
Bildung Rückstellung Projektentwicklung	10'000.00		0.00		
Ausserordentlicher Aufwand	4'847.97		0.00		
Steuern	0.00		0.00		
Neutral	14'847.97	42.40	0.00	27.40	
Jahresverlust/-gewinn	1'098.62				15'342.89
	142'249.19	142'249.19	129'313.73	129'313.73	

«Es ist ein sehr nützlicher Ort. Kreativ mit all den Soirées und Workshops. Tolles Materialangebot. Nur weiter so. Wünsche euch viel Energie und hoffe, es geht auch finanziell auf für euch, damit es euch noch lange gibt.»

Feedback der Nutzerumfrage

8.1 Jahresabschluss

Im 2015 wurden wir von der Christoph Merian Stiftung, der Stiftung für Kunst & Handwerk, der Ernst Göhner Stiftung, der Stiftung Mercator Schweiz und von rund 70 Vereinsmitgliedern finanziell unterstützt. Für das Vertrauen und die Unterstützung bedanken wir uns ganz herzlich. Das Jahr 2015 schloss bei einem Umsatz von über CHF 140'000.– mit einem Gewinn von CHF 1'098.– ab.

Gegenüber dem Vorjahr konnte der Verkaufsertrag um über CHF 10'000.– gesteigert werden. Die Ausgaben für die Miete fielen im Vergleich zum Vorjahr höher aus, dagegen sind die Ausgaben für Unterhalt und Reparaturen wesentlich gesunken. Das erklärt sich dadurch, dass der Umzug im Jahr 2014 abgeschlossen wurde und im 2015 nur noch kleinere Anpassungen vorgenommen wurden. Da wir Ende 2015 einen Coach für die Organisationsentwicklung zugezogen haben, fielen die Treuhand-, Beratungs- und Rechtskosten um rund CHF 3'000.– höher aus. Da wir im 2015 und in den Vorjahren sehr vorsichtig und gut gewirtschaftet haben, können wir eine Rückstellung für die Projektentwicklung in Höhe von CHF 10'000.– bilden. Der hohe ausserordentliche Aufwand ist auf eine weitere Rückstellung zurückzuführen, welche für das im Jahr 2015 geplante Jubiläum (welches ins 2016 verschoben wurde) gemacht wurde.

8.2 Ausblick Finanzierung

Wir wollen die Eigenfinanzierung des Vereins massgeblich steigern, um wirtschaftlich nachhaltiger und unabhängiger von Fördermitteln zu werden. In der kommenden Entwicklungs- und Ausbauphase mit Zeitraum 2016 bis 2018 wollen wir das Geschäftsmodell optimieren. Dafür werden wir uns intensiv mit der Prozesssteuerung, Organisationsentwicklung und dem Ausbau der Geschäftsfelder auseinander setzen. Grundsätzlich streben wir an, die Preisgestaltung für Service und Produkte zu überarbeiten und neue Finanzierungsmöglichkeiten auszuloten.

Im Bereich der Förderung von privaten Stiftungen haben unsere Projekte weiterhin grosses Entwicklungspotential. Der Materialmarkt (welcher sehr personal- und somit lohnintensiv ist) wird aber als Betrieb wahrgenommen, und Betriebskosten werden von Stiftungen nicht mitgetragen. Die gegenwärtigen Rahmenbedingungen der Kulturförderung bieten für betriebliche Subventionen keine Chancen. Wir sind weiterhin auf Unterstützung aus der Privatwirtschaft angewiesen.

Voraussichtlich unterstützt uns die Christoph Merian Stiftung bis 2018 mit der Subvention der Miete. Die Ernst Göhner Stiftung und Claire Sturzenegger – Jeanfavre Stiftung unterstützen unsere Weiterentwicklung mit einem jährlichen Beitrag bis 2018.



9 MEDIENBERICHTE



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

<p>Coup de pouce pour «L'Art et la matière» Les Dernière Nouvelles d'Alsace 10. Dezember 2015</p>	<p>Keramik & Co. Programm Zeitung Nr. 311 November 2015</p>
<p>Bastelwoche Radio Basilisk 25. Oktober 2015</p>	<p>Making makers, making Basel barfi.ch 28. September 2015</p>
<p>Rohmaterialien aus zweiter Hand Zeitpunkt, Nr. 139 September/Oktober 2015</p>	<p>Her mit dem Stoff! – Materialvermittlung im Sinne der Nachhaltigkeit millermoler.de 20. Juni 2015</p>
<p>Von wegen verbraucht Atelier, Die Zeitschrift für Künstlerinnen und Künstler, Nr. 198 2/2015 April/Mai 2015</p>	<p>Vorbilder von heute Umwelttage Basel 27. März 2015</p>
<p>Brockenhaus 2.0 eco.interview Zeitung zum eco.festival, Nr. 1/15 25.März 2015</p>	<p>Börse für kreatives Rohmaterial Hochparterre Ausgabe 3/15</p>
<p>Offcut Club News Reparatur Blog 2. Februar 2015</p>	<p>Vermittlungsangebot mit Workshops Wochenblatt Birseck / Dorneck, 15. Januar 2015</p>
<p>Film Quartierentwicklung Klybeck «Aktienmühle» Kantons- und Stadtentwicklung Basel-Stadt, online seit 15. Januar 2015</p>	

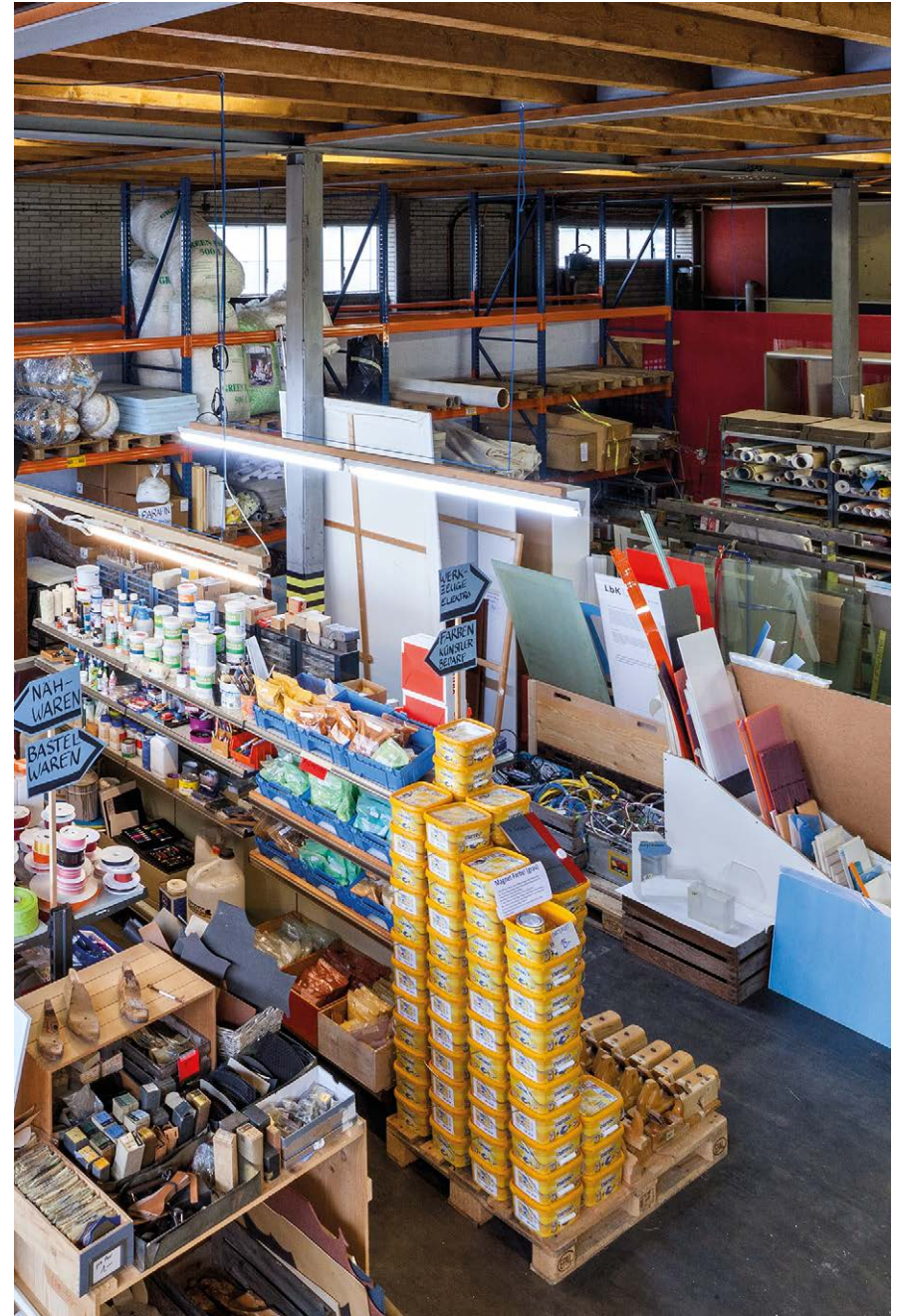




Das OFFCUT Team, v.l.n.r. oben Luca Studer, Zora Anna Marti, Christian Mueller, Simone Schelker
v.l.n.r. unten Susanne Roser, Tanja Gantner



Unsere erste Praktikantin
Anastasia Sitnikova









Farbpigmente abfüllen



Team-Workshop zu Know-how und Sicherheit beim Zuschnitt von Holz und Glas



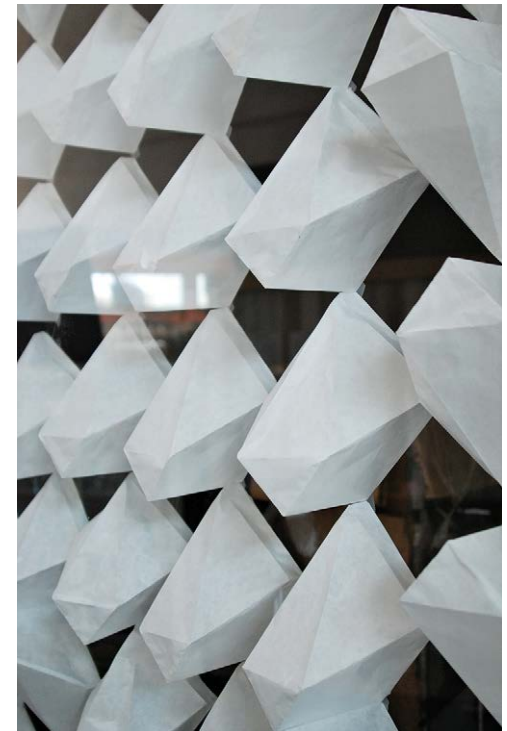
Jubiläum 2 Jahre Materialmarkt

GV Verein

«Vorbilder für die Welt von morgen»,
Umwelttage Basel



Infostände ausser Haus und Führung im Materialmarkt



Schaufenstergestaltung von Natalia Wespi
in der Markthalle Basel



Club Themenabende und Workshops



Impressum

Wir danken allen Beteiligten für ihr Engagement.

Redaktion: Simone Schelker

Text: Simone Schelker, Tanja Gantner, Christian Mueller, Susanne Roser

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

Gestaltung

WEISSWERT Visual Creation & Design, Basel

Druck

STEUDLER  PRESS

Dieser Jahresbericht ist auf Restpapier gedruckt



OFFCUT

Verein OFFCUT

Dreispietz Basel
Venedig-Strasse 30
4142 Münchenstein

+41 61 331 06 36
info@offcut.ch

www.offcut.ch