



## Vorwort

2022 unser erstes ganzes OFFCUT-Jahr startete mit viel Arbeit: Unser Lager füllte sich und wir sahen bald ein, dass die Vorwarnung der alten OFFCUT-Hasen, „Es wird viel Material auf euch zukommen!“, ernst zu nehmen ist.

Zusammen mit unseren Helfenden definierten wir Preise, stellten zusätzliche Regale auf, stellten diese gefühlt hundert Mal wieder um und freuten uns, dass der Markt langsam zu einem Paradies der Inspiration wurde.

Ein grosser Dank geht an unsere Helfenden, die unzählige Stunden uns bei der Arbeit unterstützten.

Auch Kund\*innen kamen bereits, aber leider noch nicht ganz so zahlreich wie erhofft. Deshalb haben wir uns verschiedene Werbeaktionen einfallen lassen, wie etwa unsere pinken Postkarten an alle Schulen, Kindergärten, Ateliers, Theatergruppen verschickt und auf den sozialen Medien fleissig über den Materialmarkt berichtet.

Im Sommer schlossen wir dann den Markt für wohlverdiente zwei Wochen. Der Herbst brachte noch mehr Material: Weitere Firmen und Private hatten von uns gehört und brachten uns viele Kubikmeter Material.

Eine langsam, aber stetig wachsende Zahl Kund\*innen kauften bis im Dezember bei uns ein und waren begeistert von der Auswahl an Material, die wir anbieten können.

Ende Jahr schlossen wir den Markt nach Weihnachten für eine weitere, wir finden wohlverdiente, Woche.

## Standortentwicklung

OFFCUT Luzern hat im Sommer 2022 seinen einjährigen Geburtstag gefeiert. Viel ist passiert in diesem Jahr:

Die Regale haben sich gefüllt, kreative Aktivitäten wurden durchgeführt und langsam, aber sicher findet der Materialmarkt sein Plätzchen im Luzerner Kunst- und Kulturkreis.

Viele unserer Kund\*innen sind regelmässige Besucher\*innen.

Es kommen aber auch fast jeden Verkaufstag noch immer neue Menschen das erste Mal in den Laden. Das zeigt uns, dass das Konzept auch weiterhin bei neuen Menschen Anklang findet und das Kundschafspotenzial noch lange nicht ausgeschöpft ist.

## **Team**

Das sechsköpfige Kernteam von OFFCUT Luzern rund um Alessandra Degiacomi, Cornelia Balsiger, Benjamin Kyburger, Bigna Suter, Mirjam Küttel und Christa Vonesch hat auch 2022 wieder Vollgas gegeben.

Das erweiterte Team wurde ab Herbst 2022 um Nicolette Franz bereichert. Sie kümmert sich um den Helfer\*innen-Pool im Verkauf.

Wir sind sehr dankbar, dass wir Menschen in unserem Helfer\*innen-Pool haben, welche wöchentlich einen Tag bei uns im Laden helfen.

Somit haben die Helfer\*innen auch einen sehr guten Überblick über das stetig wechselnde Sortiment und können die Kunden bei der Suche nach Material in unserem Materialmarkt unterstützen.

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

## **Zusammenarbeit Netzwerk, Projekt Migros-Pionierfonds**

Das Jahr 2022 war für OFFCUT Schweiz ein ereignisreiches Jahr. Wiederum konnten wir als vierter Standort vom Austausch und von den Erfahrungen profitieren und unsere Strukturen und Abläufe am Standort Luzern optimieren. Ein erstes Online-Netzwerktreffen fand im Januar statt. Wir präzisierten dabei unsere Grundwerte und erarbeiteten ein gemeinsames OFFCUT-Verständnis, welches uns auch nach der Ende 2022 abgeschlossenen Zusammenarbeit mit dem Migros- Pionierfonds begleiten und stärken soll. Ein Input zur Feedback und Fehlerkultur von Philipp Bracher hat uns aufgezeigt, wie wir im Team mit Spannungen umgehen können.

Im März durften wir ein erstes Mal Gastgeber sein und das Netzwerktreffen in unseren Räumlichkeiten durchführen. Der Tag stand wiederum im Zeichen der Frage, wie die Zusammenarbeit nach Projektschluss mit dem Migros-Pionierfonds, der die Netzwerkarbeit gefördert hat, weitergehen soll. An einer Retraite im Toggenburg Anfangs Mai wurden dann wichtige Entscheide zur Vereinfachung einiger Reglementierungen innerhalb des Netzwerkes gefällt. Damit die Entwicklungsprozesse im Netzwerk dynamischer werden, möchten wir die Reglemente auf das Nötigste reduzieren, so dass der Nutzen des Netzwerkes gestärkt wird. Im restlichen Halbjahr hat sich eine Arbeitsgruppe dieser Aufgabe angenommen. Der Prozess ist noch nicht beendet und wird im 2023 weitergehen.

Ein Highlight vom letzten Jahr war schliesslich die Eröffnung des fünften Standorts in St. Gallen. Mit fünf Einkaufswagen, viel Stoff und einer Tischbombe machten wir uns Ende Oktober auf den Weg nach St. Gallen, um mit unseren neuen Netzwerk-Gspändli zu feiern.

## Standortleben

### Community

#### Benevol und Material-Treff

Neben dem Kernteam hat sich im letzten Jahr ein Kreis von fünf bis acht Helfer\*innen gebildet. Während den Verkaufsschichten unterstützten uns täglich ein bis zwei Personen. Wir wüssten nicht, wie wir ohne sie die vielen Aufgaben im letzten Jahr hätten bewältigen können. An dieser Stelle möchten wir ein grosses Dankeschön aussprechen. Sie packten mit an, bündelten, sortierten und räumten Material ein oder halfen beim Umstellen von unserem Regalsystem, welches ständig je nach Material angepasst werden musste. Auch unsere Helfer\*innen freuten sich über viele neu eingetroffene Materialschätze und es entstand eine kreative und arbeitssame Atmosphäre im Lager, in der Werkstatt oder zwischen den Regalen. Der monatliche Material-Treff hat jeweils ein paar Leute ange-lockt, jedoch war das Interesse an den täglichen Helferschichten grösser. Im November feierten wir intern mit dem Helferkreis unser 1-jähriges Bestehen. Bei Glühwein und einem Apéro riche liessen wir unser erstes Jahr Revue passieren und stiessen auf sehr schöne, aber auch strenge Momente im OFFCUT Luzern an.

### Geschehen im Materialmarkt

Nebst dem normalen Tagesbetrieb wurde es im OFFCUT Luzern im 2022 nie langweilig. Das Fasnachtsgeschäft lief aufgrund von Corona noch nicht richtig an, jedoch gab sich unser Dekorationsteam viel Mühe, unsere Materialien fasnächtlich zu inszenieren. Im Februar und im Mai durften wir das Repair-Café Luzern bei uns begrüßen und wir erkannten viel Potenzial in der Zusammenarbeit. Dank einer Nähmaschine wurde mit unserem Material geflickt und unser Jeansstoff und Vlies für Hosenlöcher wurden ausgesucht. Ebenfalls im Mai stellte das B-Sides-Team ihre Dekoration bei uns mit OFFCUT-Materialien her. Während einiger Wochen wurde einzeln oder in Gruppen gesägt, geschnitten, gesprayt und gepinselt. Wir freuten uns über die belebte Werkstatt. Ende September konnten wir das erste Mal unsere Räumlichkeiten vermieten: Die Stadtkanzlei der Stadt Luzern organisierte bei uns ein Essen und freute sich über die kreative Umgebung. Auch ein 30. Geburtstag fand Ende Oktober an einem Abend statt. Mit Lichtspots erschien das OFFCUT-Material in inspirierendem Glanz. Am Jahresende zauberte ein bunt dekoriertes Weihnachtspferd von einem Theater unserer wachsenden Kundschaft ein Lächeln ins Gesicht.

## Kooperationen

Bereits im Eröffnungsjahr zeigte sich ein grosses Interesse seitens HSLU aber auch seitens OFFCUT für eine Zusammenarbeit.

Ende 2021/Anfang 2022 wurde dann entschieden, Materialtransporte zwischen der Hochschule Design und Kunst und dem OFFCUT Luzern Materialmarkt zu organisieren, in verschiedenen Modulen (vor allem im Produktdesign) die Arbeit mit OFFCUT-Material zu pushen und die Zusammenarbeit im Materialmarkt wie auch in der HSLU zu kommunizieren.

## Materialmarkt

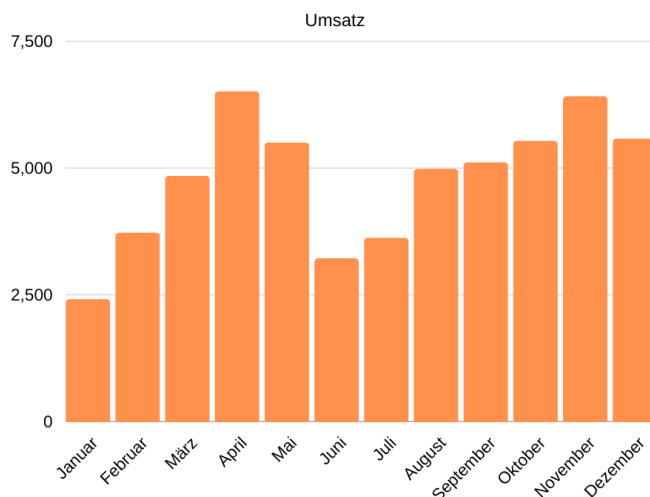
### Verkauf und Öffnungszeiten

Unser Materialmarkt ist seit der Eröffnung an vier Tagen in der zweiten Wochenhälfte offen und wir teilen uns die Einsätze an der Kasse auf. Benjamin, Bigna, Alessandra, Mirjam und Cornelia kämpften zu Beginn mit dem grössten Problem an der Kasse: den Überblick über all die verschiedenen Materialien zu behalten und in nützlicher Zeit die Preise festzulegen. Eine echte Herausforderung! Aber Übung macht die Meister\*in! Wobei: eine Routine stellt sich wohl nie ein, denn unser Sortiment wechselt ja Woche für Woche, und genau dies macht unseren Materialmarkt aus: er ist eine Wundertüte.

Passend zu saisonalen Themen dekorierten wir den Markt mit inspirierenden Installationen.

### Statistik

Monat	Anzahl Verkaufstage	Anzahl Besucher	Anzahl Kunden	Umsatz gem. Kassensystem	Durchschnitt Umsatz pro Verkaufstag	Anteil Textilverkauf
Januar	16	165	110	CHF 2'411.50	CHF 150.72	CHF 1'010.63
Februar	16	242	206	CHF 3'722.54	CHF 232.66	CHF 1'995.78
März	22	301	203	CHF 4'837.02	CHF 219.86	CHF 2'512.40
April	16	326	218	CHF 6'503.30	CHF 406.46	CHF 1'837.30
Mai	15	260	170	CHF 5'497.05	CHF 366.47	CHF 1'755.06
Juni	16	194	143	CHF 3'216.41	CHF 201.03	CHF 1'548.80
Juli	10	90	62	CHF 3'619.88	CHF 361.99	CHF 1'326.23
August	17	192	118	CHF 4'977.31	CHF 292.78	CHF 2'128.96
September	18	299	193	CHF 5'105.82	CHF 283.66	CHF 2'187.64
Oktober	17	330	262	CHF 5'529.12	CHF 325.24	CHF 2'053.70
November	17	360	279	CHF 6'407.99	CHF 376.94	CHF 2'277.37
Dezember	13	246	209	CHF 5'570.51	CHF 428.50	CHF 2'145.15

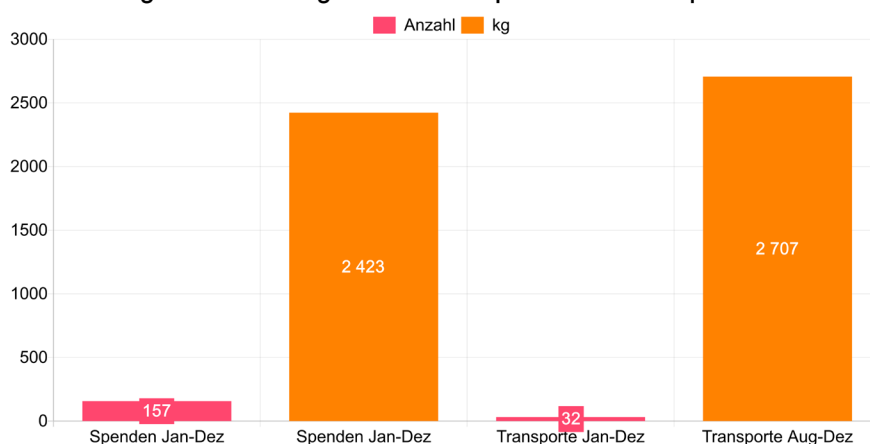


Nach und nach füllten sich die Regale. Die Sackspenden im Laden wie auch Materialabholungen wurden regelmässiger und umfangreicher. Durch koordinierte Zusammenarbeit mit anderen Standorten konnten wir auch einige grosse Spenden von Firmen sichten und aufteilen. Oftmals diente der Standort Luzern als Zwischenlager für Anteile anderer Standorte. Anfangs hatten wir auch genug Kapazität dafür, gegen Mitte des Jahres stiessen aber auch wir langsam an unsere Kapazitätsgrenzen.

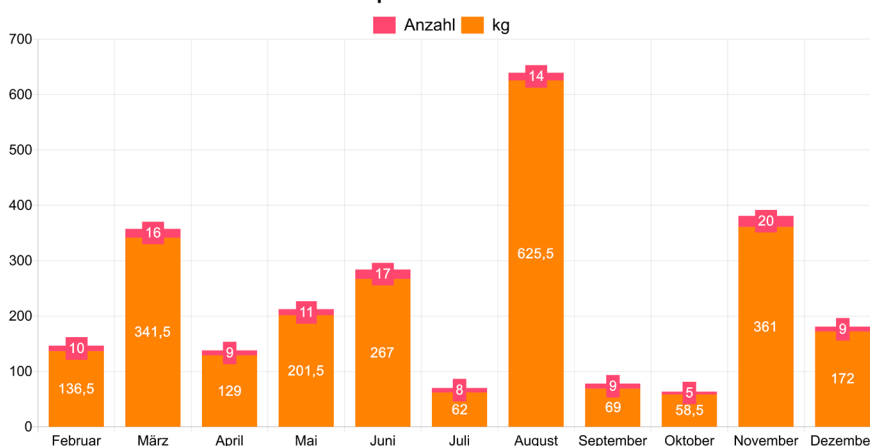
Ab August entschieden wir uns auch dafür, die Menge der Materialtransporte in Kilogramm festzuhalten. Dies ermöglicht uns, einen weiteren Vergleich zwischen Abholungen und Sackspenden im Laden zu ziehen. Bei insgesamt 32 Abholungen im letzten Jahr bedeutet das, dass wir knapp jeden sechsten Öffnungstag eine Materialabholung machten. Die Menge in Kilogramm der Transporte ist in fünf Monaten etwas höher als die der Sackspenden.

Bei 191 Öffnungstagen haben wir insgesamt 157 Sackspenden entgegennehmen dürfen. Das macht einen Wert von 0,82 Sackspenden pro Öffnungstag. Dabei war die durchschnittliche Sackspende 15,4 kg schwer.

**Gegenüberstellung Materialtransporte - Materialspenden**



**Sackspenden im Laden**



Ständig wechselndes Sortiment gepaart mit immer mehr Material bedeuten konstanten Wandel, Anpassung und Verdichtung. Viele Verkaufsregale mussten erweitert und umgestellt werden, um eine anständige Warenpräsentation zu gewährleisten. Trotz allem haben wir die Hauptgänge zwischen den Regalen nicht wesentlich verändert. Zwischendurch wurden Lücken geschlossen, doch nach wie vor können sich zwei Personen problemlos kreuzen. Auch ein Kinderwagen oder Rollstuhl hat genug Platz. Dieses Kriterium war uns seit Eröffnung wichtig und wir sind froh, dies so beizubehalten. Dies bestätigen uns auch Besuchende immer wieder.

Unter den Anpassungen auf der Verkaufsfläche haben das Warenlager und auch die unfertige Werkstatt gelitten. Sie erhielten wenig Beachtung und vor allem beim Warenlager wurde es immer wieder voll und unorganisiert. Gegen Ende Jahr konnten wir trotzdem mehr oder weniger Ordnung in beide Bereiche bringen. Die Werkstatt wurde ein letztes Mal umgestellt und fertig eingeräumt. Beschriftet und aufgeräumt können sie nun für unsere Kurse gebraucht werden.

Wir trennen uns ab Ende Jahr von unserem Transportbus, welcher uns quasi seit der Eröffnung begleitet hat. Unvorhergesehene Kosten überstiegen unser Budget und wir konnten ihn nicht mehr tragen. Zukünftig werden wir weniger, dafür gezieltere Materialabholungen durchführen müssen.

## **Aktivitäten**

### **Vermittlung**

Mirjam und Cornelia haben das Kursprogramm pro Quartal neu zusammengestellt. Einige Kurse konnten stattfinden- für einige gab es keine Anmeldungen. Die Stickkurs-Serie mit dem Titel „Ich sticke – also bin ich“ konnte mehrmals durchgeführt werden.

Regelmässig treffen sich Kinder und Eltern bei Mirjam im Mittwochnachmittags-Labor „Was machemer hütt?“ Die Kinder entdeckten dabei Material im Laden und bauten dann zum Beispiel Fahrzeuge damit. Der Glasrecycling-Kurs hat sich zu einem Dauerbrenner entwickelt: die Teilnehmenden werden von Mirjam ins Schneiden und Schleifen von Glasflaschen eingeführt.

Mehrmals konnten wir unseren Markt mit Führungen Interessierten zeigen. Nach einem Input zum Konzept und der Entstehung von OFFCUT liessen sich die Besuchenden inspirieren und wurden selber kreativ.

### **Veranstaltungen / Vermittlungsangebote**

Unser grosser Raum eignet sich hervorragend für Feste und Geschäftsessen.

Dies hatten wir schon lange vermutet und konnten es 2022 auch beweisen: es hat uns sehr gefreut, dass wir einige Male Gruppen begrüßen konnten, die bei uns frohe Stunden bei Speis und Trank verbrachten. Die Dekoration haben wir eingerichtet, das Catering besorgte ein nahegelegenes Restaurant.



# Finanzen

## Bilanz

	Saldo Vorjahr 2021	Saldo aktuell 2022	+/- %
<b>AKTIVEN</b>			
<b>Umlaufvermögen</b>			
Flüssige Mittel			
1000 Kasse	290.00	350.00	20.69
1020 ABS CH40 0839 0036 5200 1000 6	83'193.94	74'173.33	10.84-
Kurzfristig gehaltene Aktiven			
1090 Transferkonto Einnahmen	642.75	972.00	51.23
Aktive Rechnungsabgrenzungen (trans. Aktiven)			
1300 Aktive Rechnungsabgrenzung (TA)	5'000.00	5'055.00	1.10
<b>Anlagevermögen</b>			
Finanzanlagen			
1400 LUKB CH78 0077 8218 5114 2200 1 Mietkaution	0.00	10'050.00	0.00
Mobile Sachanlagen			
1500 Maschinen, Einrichtung, Informatik	7'000.00	4'000.00	42.86-
<b>TOTAL AKTIVEN</b>	<b>96'126.69</b>	<b>94'600.33</b>	<b>0.00</b>
<b>PASSIVEN</b>			
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			
2000 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2'041.50	220.65	89.19-
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten			
2100 Gutscheine	1'240.03	1'759.13	41.86
Passive Rechnungsabgrenzungen (trans. Passiven)			
2300 Passive Rechnungsabgrenzung (TP)	11'037.03	1'124.00	89.82-
<b>Eigenkapital (juristische Personen)</b>			
Reserven und Jahresgewinn oder Jahresverlust			
2970 Gewinnvortrag oder Verlustvortrag	35'734.35	81'808.13	128.93
2980 Jahresgewinn oder Jahresverlust	46'073.78	9'688.42	78.97-
<b>TOTAL PASSIVEN</b>	<b>96'126.69</b>	<b>94'600.33</b>	<b>0.00</b>
<b><u>GEWINN/VERLUST</u></b>	<b>46'073.78</b>	<b>9'688.42</b>	<b>78.97-</b>

## Erfolgsrechnung

		Saldo Vorjahr 2021	Saldo aktuell 2022	+/- %
<b>Betrieblicher Ertrag aus Lieferungen und Leistungen</b>				
3000	Ertrag OFFCUT	14'261.01	59'082.40	314.29
3010	Ertrag Vermittlung	860.00	2'663.35	209.69
3020	Ertrag Begegnung	150.00	0.00	100.00-
3030	Ertrag Vermietung	0.00	1'550.00	0.00
3100	Stiftungsgelder	23'000.00	12'000.00	47.83-
3110	Spenden/Sponsoring	10'672.90	5'000.00	53.15-
3120	Dachorganisation OFFCUT	55'792.00	10'764.00	80.71-
3800	Erlösminderungen	108.70-	375.72-	245.65
<b>Aufwand für Material, Handelswaren, DL</b>				
4001	Materialtransport	2'934.38	4'345.59	48.09
4002	Materialentsorgung	17.00	110.50	550.00
4004	Einkauf Hilfs- und Verpackungsmaterial	0.00	73.15	0.00
4010	Betriebsaufwand Vermittlung	138.10	199.40	44.39
4200	Einkauf Waren	27.00	0.00	100.00-
<b>Personalaufwand</b>				
5000	Lohnaufwand	3'875.10	11'625.30	200.00
5700	Sozialversicherungsaufwand	992.35	2'199.50	121.65
5800	Übriger Personalaufwand	120.55	44.10	63.42-
<b>Übriger betrieblicher Aufwand</b>				
6000	Raumaufwand	25'174.50	60'000.00	138.34
6100	URE	9'656.10	166.45	98.28-
6300	Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren	0.00	681.95	0.00
6500	Büromaterial	154.55	362.57	134.60
6510	Telefon / Internet / Hosting	244.90	570.00	132.75
6520	Beiträge	330.00	310.00	6.06-
6600	Werbeaufwand	1'920.40	1'286.90	32.99-
6630	Events	259.90	191.85	26.18-
6700	Sonstiger betrieblicher Aufwand	47.20	0.00	100.00-
6800	Abschreibungen und Wertberichtigungen	4'847.00	3'000.00	38.11-
6900	Finanzaufwand	168.75	328.35	94.58
<b>Betriebsfremder Aufwand und Ertrag</b>				
8900	Direkte Steuern	7'645.65-	4'500.00	158.86
<b><u>GEWINN/VERLUST</u></b>		<b>46'073.78</b>	<b>9'688.42</b>	<b>78.97-</b>

## Finanzielle Unterstützung

Nach dem Start im Herbst 2021 konnten wir auch im Jahr 2022 auf die Unterstützung der Ernst Göhner Stiftung und der Albert Koechlin Stiftung zählen. Von der Stadt Luzern, Kreativwirtschaft wurden wir für unser Projekt „OFFCUT Materialpakete“ mit 5'000 Franken unterstützt.

Auch in diesem Jahr hat uns der Migros-Pionierfonds ermöglicht, die Zusammenarbeit im OFFCUT Netzwerk zu pflegen. Für das entgegengebrachte Vertrauen und die Unterstützungen bedanken wir uns an dieser Stelle recht herzlich.

## **Einnahmen**

In unserem ersten ganzen Betriebsjahr ist die wichtigste Einnahmequelle der Materialmarkt. Was uns besonders motiviert, sind die steigenden Einnahmen im zweiten Halbjahr 2022. Im Bereich Vermittlung und Vermietung sind wir auf Kurs, erhoffen uns da aber für das nächste Jahr mehr Aktivitäten.

## **Personalaufwand**

Im Jahr 2022 konnten wir für neun Monate ein Kernteammitglied in einem 40%-Pensum beschäftigen. Das hat zum einen unseren Personalaufwand enorm erhöht. Zum anderen konnten wir so viele der notwendigen Arbeiten abgelten. Noch werden jedoch die unzähligen Arbeitsstunden aller Kernteammitgliedern ehrenamtlich geleistet. Ab dem Jahr 2023 wollen wir die Ladenschichten mit einem Unkostenbeitrag abgelten. So erhoffen wir uns, dass die Ladenschichten leichter abgedeckt werden können.

## **Betriebsaufwand**

Unsere Raummiete ist ein enorm grosser Posten im Betriebsaufwand. Mit den Einnahmen aus dem Materialmarkt konnten wir diese abdecken. Durch eine umsichtige und nachhaltige Planung der Ausgaben konnten wir den übrigen Aufwand relativ klein halten.

## **Revisionsbericht**

folgt

## Marketing und Kommunikation

In der zentralen Arbeitsgruppe Kommunikation begleiteten uns im vergangenen Jahr mehrere standortübergreifende Projekte. Wie auch schon im 2021 verschickten wir gemeinsam mit den Standorten in Basel, Bern und Zürich fünf Newsletter über unsere eigene Plattform.

Über diesen Kanal informierten wir interessierte Menschen über Neuigkeiten und Aktivitäten in den Materialmärkten. Ebenso veröffentlichten wir wiederum einen gemeinsamen Jahresrückblick.

Wichtige Kommunikationskanäle sind für uns Facebook und Instagram. Unsere Reichweite ist vor allem auf Instagram gewachsen (Instagram 2022: 1809, 2021: 753) Die Social Media etablieren sich weiterhin als wichtige Plattform, um bestehende, aber auch neue Kundschaft zu erreichen.

### Präsenz gegen aussen und PR

Um weiterhin auf uns aufmerksam zu machen, waren wir an unterschiedlichen Ständen und Märkten präsent, wie etwa im April am «Festival for Second Love» im Neubad oder im August am «EbiGarden» der Mall of Switzerland. Speziell war die Kooperation mit dem B-Sides Festival : Vom 16.-18. Juni waren wir mit einem Banner und anderen Werbemitteln (Flyer, Instagram etc.) am B-Sides Festival präsent. Das Deko-Team des Festivals hat die Räumlichkeiten unseres Materialmarktes vorbereitet und im Gegenzug machten sie Werbung für uns.

Wir haben zudem einen Werbeversand von rund 350 Briefen an mögliche OFFCUT-Kund\*innen in der Region gemacht und via Tim Buktu OFFCUT-Karten in der ganzen Stadt Luzern verteilt.

### Medienberichte

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

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

## Impressionen



unsere Deko nach Farben sortiert



die neue OFFCUT Karte mit dem Sujet von Martina Häusermann und Céline von Moos.



OFFCUT Luzern feierte im September 2022 das einjährige Bestehen!

## Vermittlung



Vermittlungsangebot Glas-Workshop

# Raum





## Raum



## Werkstatt



## Impressum

Verein OFFCUT Luzern  
Zollhausstrasse 2  
6015 Luzern

luzern@offcut.ch

### Text

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

### Redaktion

Alessandra Degiacomi, Bigna Suter

### Korrektorat

Sibyl Maurer

### Fotos

OFFCUT Luzern Team

Mit der freundlichen und grosszügigen Unterstützung von



ERNST GÖHNER  
STIFTUNG



ALBERT  
KOECHLIN  
STIFTUNG

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

