

Setze ein Zeichen

**Eröffne einen OFFCUT Materialmarkt in deiner Stadt
und wir unterstützen dich dabei.**

OFFCUT sucht gleichgesinnte und motivierte Teams, die an unser Konzept glauben und dies mit der Gründung eines eigenen OFFCUT Materialmarktes mittragen wollen. Wer unsere Leidenschaft für Materialien teilt, unsere Überzeugung eines ressourcenschonenden Lebensstils unterstützt und der Meinung ist, dass es OFFCUT auch in der eigenen Region braucht, laden wir herzlich ein, einen neuen Materialmarkt auf die Beine zu stellen.

OFFCUT unterstützt euch dabei mit Ressourcen, Wissen und der Erfahrung aus über sechs Jahren kreativer Materialverwertung in der Schweiz.

Mission	S. 04
Netzwerk	S. 09
Vorgehen	S. 14
Kommunikation	S. 22

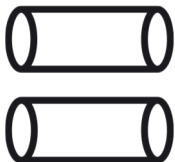
Über uns



Jeder OFFCUT Materialmarkt wird als eigenständige Organisation von einem selbständig agierenden Team geführt. Er handelt **finanziell eigenständig** und ist selbst für die Finanzierung seiner Aufwände verantwortlich.



OFFCUT ist geprägt von einer **wertorientierten** Arbeitskultur, ideellen Motiven, ehrenamtlicher Arbeit und einem hohen Anspruch an individueller und kollektiver Entfaltung.



Die Zusammenarbeit im OFFCUT Netzwerk basiert auf **integralen Prinzipien**. Dies vor dem Hintergrund, dass alle OFFCUT Materialmärkte von selbstmotivierten und nach Eigenverantwortung strebenden Menschen geführt werden.



Der Aufbau des nationalen OFFCUT Netzwerks wird bis April 2020 unterstützt von **Engagement Migros**, dem Förderfond der Migros-Gruppe.

Wir unterstützen euch mit der Erfahrung aus über sechs Jahren kreativer Materialverwertung.

1. Wir teilen unsere persönlichen Erfahrungen aus dem Aufbau und Betrieb bestehender Materialmärkte mit euch und beraten euch gerne bei wichtigen Entscheidungen.
1. Ihr habt Zugang zum OFFCUT Intranet (u.a. Dokumentablage, Kontaktverwaltung, Wiki). Ihr könnt diese Dienste frei nutzen und profitiert dabei vom kollektiv angesammelten Wissen auf diesen Plattformen.
2. Ihr profitiert von unterschiedlichen Vorlagen und Dokumenten für den Aufbau und Betrieb des Materialmarktes (u.a. Stiftungsgesuche, Budgets, Kontenpläne).
3. Ihr erhaltet eine eigene Standortseite auf www.offcut.ch und Zugang zum Content-Management-System, um eure Inhalte selbständig zu verwalten.
4. Ihr habt Zugang zum Corporate Design von OFFCUT (Schriften, Logo, Vorlagen) und könnt dies für eure Kommunikation frei einsetzen.
6. Wir richten für euch eine allgemeine Emailadresse ein (standort@offcut.ch) und jedes Teammitglied bekommt eine persönliche Emailadresse.
7. Ihr profitiert von bestehenden Medien- und Kommunikationsverteiltern und seid Teil des gemeinsamen Newsletters, der 4-6 mal pro Jahr verschickt wird.
8. Ihr bekommt in ausreichender Auflage unsere nationalen Kommunikationsmittel wie Leporello, Jahresrückblick und Sticker.
9. Ihr profitiert von unserem Botschafter*innen Netzwerk, das zur prominenten Unterstützung und Legitimation der eigenen Aktivitäten «eingesetzt» werden kann.
10. Wir unterstützen euch mit unserem Material für den Aufbau und die Grundausstattung eures Materialmarktes.

Mission

OFFCUT sammelt und verkauft Gebrauch- und Restmaterialien und macht so aus Reststoffen wieder Rohstoffe.

OFFCUT bringt seit 2013 engagierte Menschen zusammen, die sich für kreative Materialverwertung einsetzen, Gleichgesinnte vernetzen und für ökologisches Gestalten sensibilisieren. In unseren Materialmärkten sammeln wir Gebrauch- und Restmaterialien, die sonst im Abfall landen würden. Wir sortieren, lagern und verkaufen diese als Rohstoffe für neue Projekte weiter und verlängern damit ihre Lebensdauer.

OFFCUT ist eine kreative Antwort auf die ökologischen Herausforderungen unserer Zeit. Wir schätzen den Wert bestehender Materialien und inspirieren zu einem nachhaltigen Lebensstil.

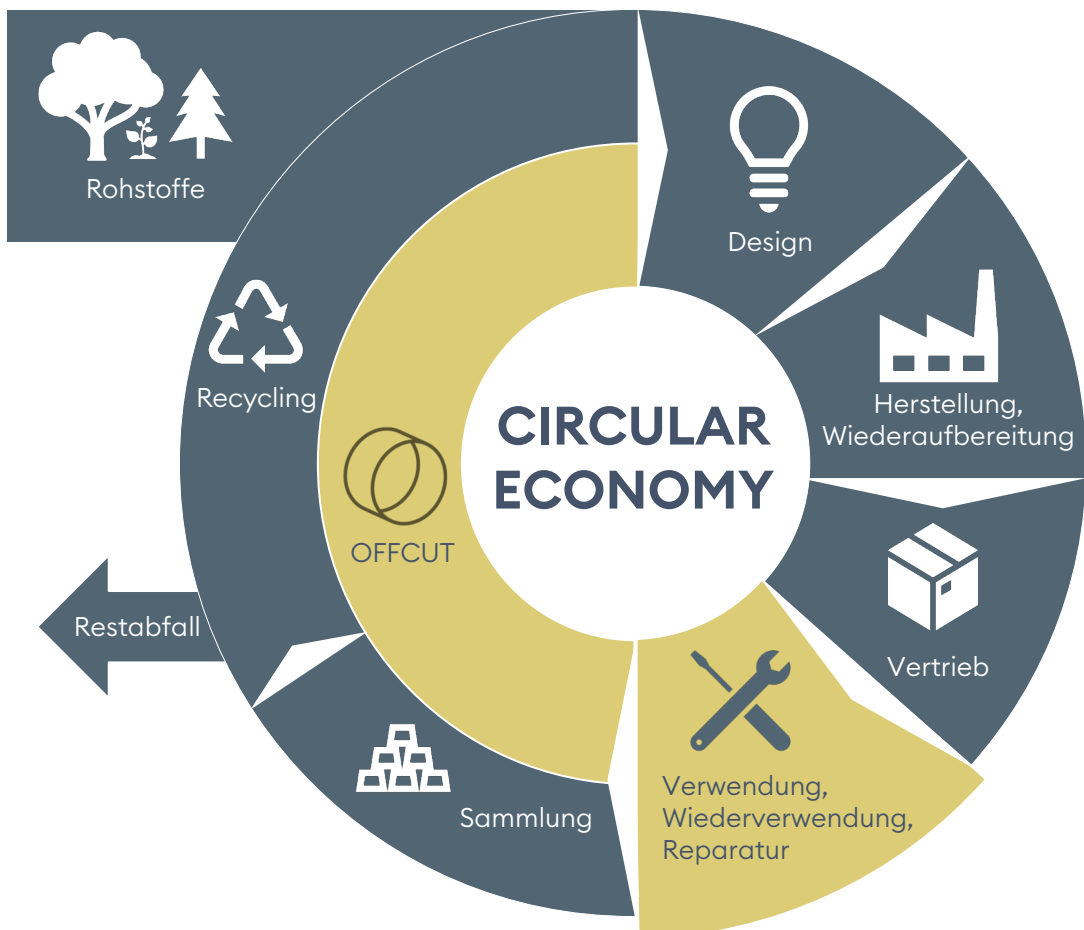
Wirkungsziele	S. 05
Kernaufgaben	S. 06
Zielgruppen	S. 07

Wirkungsziele

1. Wir leisten einen aktiven Beitrag zur Ressourcenschonung.
2. Wir stärken die Beliebtheit der kreativen Wiederverwendung von Rest- und Gebrauchtmaterialien.
3. Wir steigern das Bewusstsein für Kreislaufdenken.
4. Wir setzen uns proaktiv für einen gesellschaftlichen Wandel ein.
5. Wir inspirieren zu einem nachhaltigeren Lebensstil.

Kreislaufwirtschaft

OFFCUT setzt sich kreativ mit den ökologischen Herausforderungen unserer Zeit auseinander. Wir engagieren uns aktiv für einen ressourcenschonenden Materialkreislauf und inspirieren zu einem nachhaltigen Lebensstil.



Kernaufgaben

Die Kernaufgaben eines OFFCUT Materialmarktes sind in drei Geschäftsfelder strukturiert. Jedes dieser Geschäftsfelder fasst ähnliche Tätigkeiten zusammen, die zwingend von jedem OFFCUT Materialmarkt ausgeübt werden.



Fundraising

Alle Tätigkeiten zur Beschaffung der notwendigen Ressourcen für den Betrieb eines OFFCUT Materialmarktes (Geld-, Zeit- und Materialspenden)



Verkauf

Der Verkauf von gespendeten Rest- und Gebrauchsmaterialien sowie weiteren Angeboten im Materialmarkt.



Aktivitäten

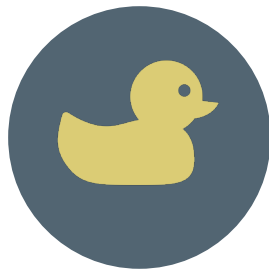
Veranstaltungen zur Sensibilisierung, Inspiration und Vermittlung rund um die kreative Materialverwertung.



Ergänzend zu den Kernaufgaben kann jeder Materialmarkt weitere Geschäftsfelder entwickeln, um ergänzende Einnahmen erzielen zu können.

Zielgruppen

Die Zielgruppen eines OFFCUT Materialmarktes sind vielschichtig und entsprechend den standortspezifischen Eigenheiten wie Lage oder Zusatzangebote auch unterschiedlich. Zusammengefasst lassen sich jedoch folgende Segmente für die Kernaufgaben festhalten.



Eltern-Kinder



Hand- und
Heimwerkende



Studierende
(z.B. HGK, PH)



Gestaltende



umweltbewusste
Öffentlichkeit



Lehr- und
Erziehungspersonen



Kunst- und
Kulturschaffende



Firmen und
Institutionen

Netzwerk

Alle Materialmärkte arbeiten im OFFCUT Netzwerk zusammen, um sich gegenseitig zu unterstützen.

Jeder OFFCUT Materialmarkt wird als eigenständige Organisation, von einem selbständig agierenden Team geführt und ist als solches Teil einer nationalen Gemeinschaft (OFFCUT Netzwerk). Die zentrale Aufgabe dieses Netzwerks ist es, den Austausch unter den Materialmärkten zu fördern und diese damit in ihrem Wirkungsgrad und dem Erreichen ihrer finanziellen Eigenständigkeit zu unterstützen.

Die Zusammenarbeit im OFFCUT Netzwerk basiert auf integralen Prinzipien. Alle Mitglieder des Netzwerk sind damit gleichermassen in die Gestaltung und Weiterentwicklung von OFFCUT eingebunden und keine Stimme wird ignoriert, wenn es darum geht, Entscheidungen zu treffen.

Social Franchising	S. 10
OFFCUT Genossenschaft	S. 11
Lernende Organisation	S.12
Intranet	S. 13

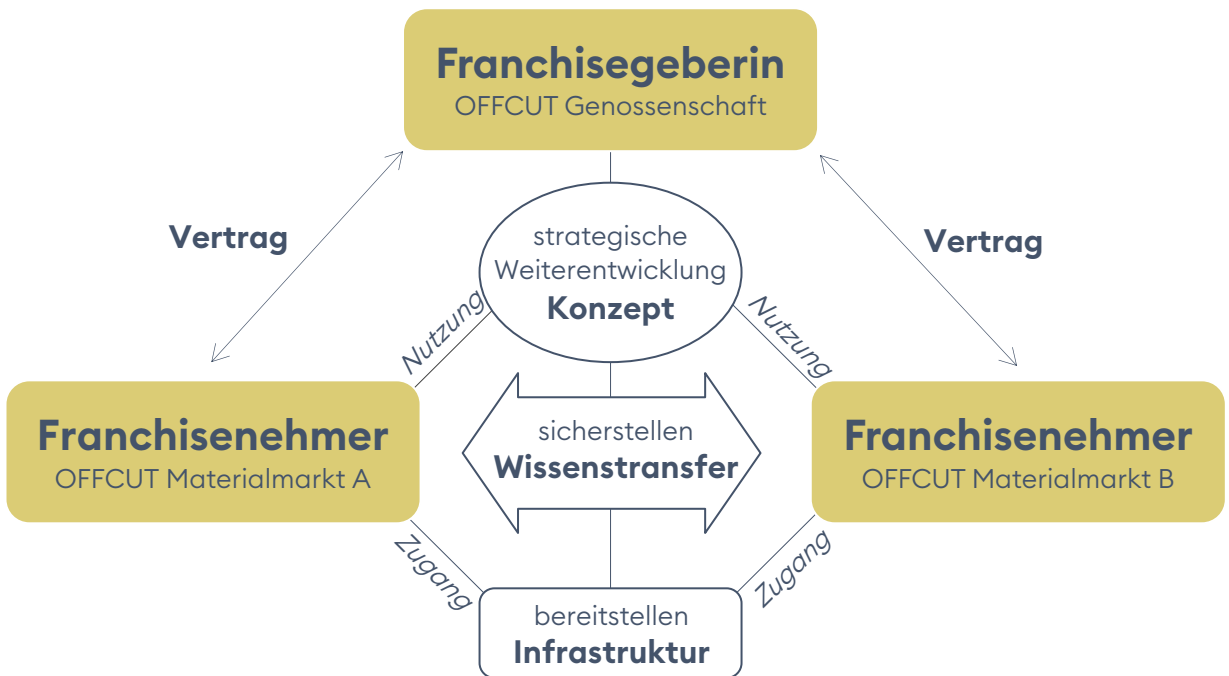
Social Franchising

Alle OFFCUT Materialmärkte werden selbständig im Social Franchising betrieben.

Konzept

Das Social Franchising ist ein Modell zur Multiplikation von Projekten im Non-Profit-Bereich, das methodisch wie ein klassisches Franchising funktioniert. Social Franchise Netzwerke gelten jedoch verstärkt als intelligente und selbstlernende Systeme, die einer permanenten Evolution unterworfen sind. Sie zeichnen sich durch eine erhöhte **Autonomie** ihrer Mitglieder und das kollektive Streben nach dem sozialen Nutzen und Gemeinwohl anstelle der üblichen Gewinnmaximierung aus.

Die Aufnahme als Franchisenehmer ins OFFCUT Netzwerk erfolgt in mehreren Stufen.
(Seite 14)



→ Jeder Materialmarkt geht eine Vertragspartnerschaft mit der OFFCUT Genossenschaft ein und darf damit die Marke OFFCUT und deren Infrastruktur für den Betrieb seines Materialmarktes nutzen.

OFFCUT Genossenschaft

Alle Materialmärkte schliessen sich als Genossenschaft zusammen und verantworten so die Weiterentwicklung von OFFCUT gemeinsam.

Zweck

Mit der OFFCUT Genossenschaft besteht eine juristische Körperschaft, mit der sich ihre Mitglieder zu den gemeinsamen Zielsetzungen bekennen, die einzelnen Materialmärkte in ihrem **Wirkungsgrad** zu stärken und im Erreichen ihrer **finanziellen Eigenständigkeit** zu unterstützen.

Rechtsform

Bei einer Genossenschaft steht die Sicherstellung der wirtschaftlichen Interessen und die Förderung der wirtschaftlichen **Selbsthilfe** seiner Mitglieder im Vordergrund. Mit dem Kopfstimmrecht verfügt eine Genossenschaft über flache Hierarchien, was dem Verständnis unseres Netzwerks entspricht. Für Schulden haftet nur das Genossenschafts-vermögen. Die Mitglieder können damit nicht belangt werden.

Mitgliedschaft

In der Genossenschaft gibt es zwei Mitgliedschaften: Aktive Genossenschaftsmitglieder mit Stimmrecht und passive ohne Stimmrecht. Als aktive und passive Genossenschafter*innen werden alle Mitglieder der angehenden und bestehenden OFFCUT Materialmärkte **persönlich** aufgenommen. Der Eintritt als Genossenschaftsmitglied ist freiwillig. Im Netzwerk mitbestimmen kann jedoch nur, wer Mitglied der Genossenschaft ist.

Das Mitwirken im Vorstand der Genossenschaft ist für alle Materialmärkte mit einem Franchisevertrag Pflicht!

→ Die Kombination des Social Franchisings mit der Form der Genossenschaft führt dazu, dass jeder Materialmarkt nicht nur Franchisenehmer sondern als Mitglied der Genossenschaft auch Franchisegeberin ist. Die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung von OFFCUT liegt damit in den Händen aller Materialmärkte.

Lernende Organisation

OFFCUT entwickelt sich ausgehend von den Bedürfnissen seiner Mitglieder laufend weiter.

Prinzipien

Wir orientieren uns an den sieben Prinzipien der Soziokratie 3.0 und folgen dem Grundsatz der **Kunstvollen Teilhabe**:

«Ist mein Verhalten im Moment der beste Beitrag, den ich zum Gelingen unserer Zusammenarbeit leisten kann»

Organisationsstruktur

Als Kernmechanismen bauen wir auf dezentrale und **selbstorganisierende** Entscheidungsstrukturen bestehend aus Rollen und Kreisen.

Im Mission Circle (Genossenschaftsversammlung) verantworten alle Materialmärkte (OST) zusammen die strategische Weiterentwicklung von OFFCUT. Der General Circle (Vorstand) ist für die Umsetzung der gemeinsamen Zielsetzungen verantwortlich und setzt zur operativen Entlastung **zentralen Arbeitsgruppen** (ZAG) ein.

PRINZIPIEN SOZIOKRATIE 3.0

1. **KonsenT**
2. **Gleichstellung**
3. **Verantwortlichkeit**
4. **Kontinuierliche Verbesserung**
5. **Transparenz**
6. **Effektivität**
7. **Empirismus**



→ In den zentralen Arbeitsgruppen (ZAG) schliessen sich Vertreter*innen aller Materialmärkte zusammen, um sich zu standortübergreifenden Themen auszutauschen, Synergien zu schaffen und gemeinsame Projekte zu bearbeiten.

Intranet

Das OFFCUT Netzwerk betreibt eine eigene IT-Infrastruktur, um einen transparenten, asynchronen und damit effektiven Austausch unter den Materialmärkten zu ermöglichen. Durch eine einheitliche Nutzung streben wir eine niederschwellige **Koordination** unserer Tätigkeiten an.



DOKUMENTVERWALTUNG



KONTAKTDATENBANK



WISSENSDATENBANK



CHAT UND VIDEOKONFERENZ



KALENDER



ZEITERFASSUNGSTOOL

Bei allen Diensten handelt es sich um Open-Source-Lösungen, die auf unserem eigenen Server betrieben werden.

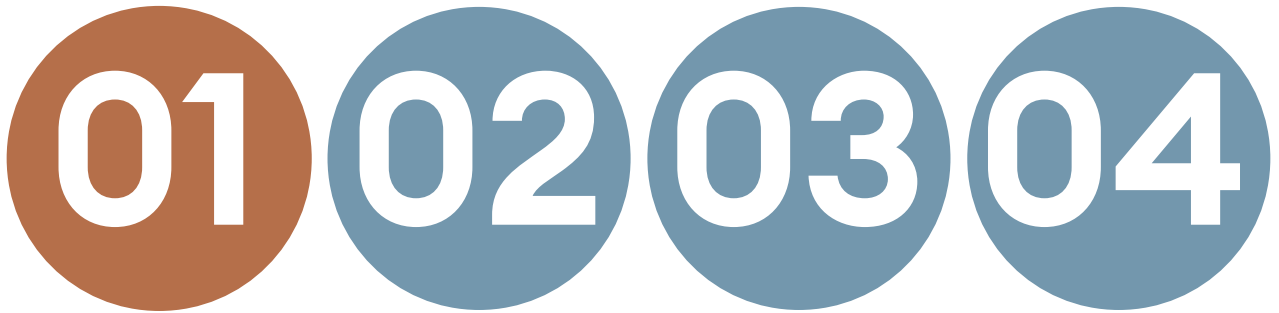
Vorgehen

Die Eröffnung eines OFFCUT Materialmarktes dauert in der Regel 12 bis 18 Monate.

Jeder Materialmarkt ist Markenbotschafter für das OFFCUT Netzwerk. Ganzheitliche Verantwortung, ökologisches Gewissen und gemeinsame Werte lassen sich kaum vertraglich festschreiben. Aus diesem Grund erfolgt die Aufnahme als OFFCUT Materialmarkt über einen mehrstufigen Prozess. Anlauf- und Kontaktstelle ist der Vorstand der Genossenschaft.

Im Folgenden ist ein Überblick über die wichtigsten Schritte und Aufgaben für den Aufbau eines OFFCUT Materialmarktes.

Teambuilding	S. 15
Bewerbung	S. 17
Coachingphase	S. 18
Social Franchising	S. 20



Teambuilding: Sucht gleichgesinnte Menschen in eurer Region und schliesst euch zusammen.

Information

Wir haben die wichtigsten Eckpunkte und Rahmenbedingungen für den Aufbau und Betrieb eines OFFCUT Materialmarktes dokumentiert und stellen euch diese Unterlagen bei Interesse gerne zur Verfügung:

- **Leitfaden** (dieses Dokument)
- **Strategisches Leitkonzept**
- **Statuten Genossenschaft**
- **Coaching- & Franchisevertrag**

Was es wirklich bedeutet einen OFFCUT Materialmarkt zu eröffnen, erfährt ihr aber am besten direkt von den Menschen, welche dies bereits erlebt haben.



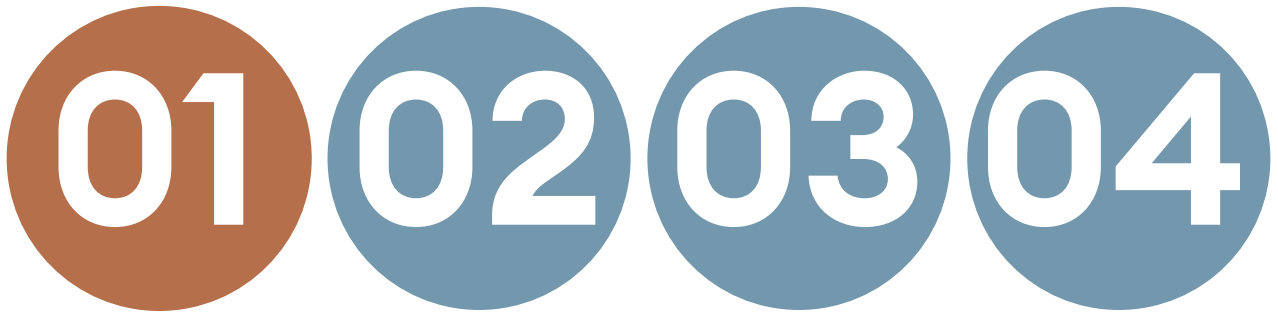
Menschen

Wichtig für den Aufbau und den Betrieb eines Materialmarktes ist ein qualifiziertes, hochmotiviertes und ausgeglichenes Team. OFFCUT unterstützt diesen Findungsprozess, in dem wir interessierte Personen miteinander vernetzen.

Mit wie vielen Personen ihr das Projekt angeht ist von euren individuellen **Lebensentwürfen** abhängig. Ein grösseres Team scheint auf den ersten Blick besser, um den Aufbau in der Freizeit stemmen zu können. Die unterschiedlichen Foki, der entsprechende Koordinationsaufwand und der finanzielle Anspruch eines grösseren Teams darf dabei jedoch nicht unterschätzt werden.

Jedes Team sollte sich bereits zu diesem Zeitpunkt mit den Aufgaben zum Aufbau und Betrieb eines Materialmarktes vertraut machen und sich individuell sowie in der Gruppe mit folgenden Themen auseinandersetzen:

- **Erwartungen**
- **Zielsetzungen**
- **Perspektiven**
- **Kompetenzen**
- **Motivation**
- **Kapazitäten**
- **Chancen**
- **Risiken**



Teambuilding: Sucht gleichgesinnte Menschen in eurer Stadt und schliesst euch zusammen.

Es ist hilfreich, wenn ihr im Team über folgende Kompetenzen verfügt:

- Material-/ Verarbeitungskenntnisse, Handwerkliches Geschick
- Transport und Logistik (Fahrausweis, Beladung, Sicherung), Erfahrung mit Nutzfahrzeugen/ Anhänger
- Verkauf, Warenpräsentation, Kundenberatung (Multitasking)
- Vermittlung, Didaktik, Präsentation
- Marketing, Kommunikation (Social Media), Öffentlichkeits- und Medienarbeit
- Administration, Buchhaltung, Personalwesen
- Projektmanagement, Fundraising, Organisationsentwicklung

Es braucht Allrounder*innen mit dem Willen anzupacken, Verantwortung zu übernehmen und sich in neue, ungewohnte Bereiche einzuarbeiten.

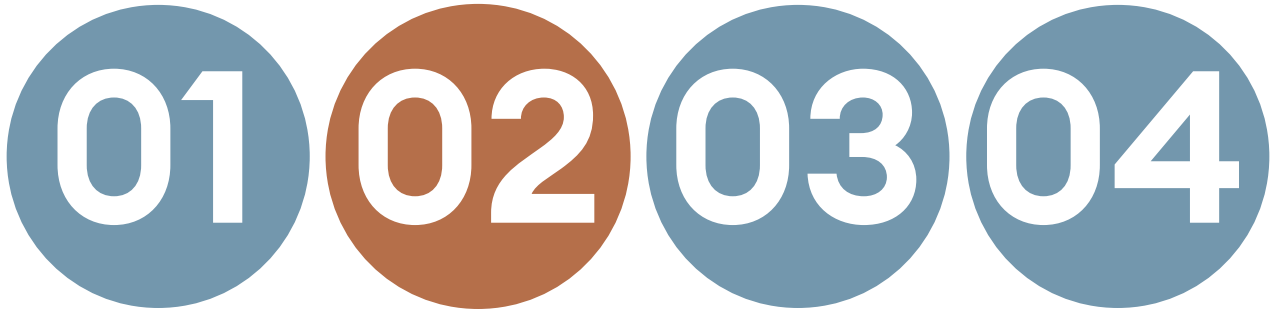
Rechtsform

Habt ihr euch als Team gefunden, geht es um den Entscheid, in welcher Form ihr euch rechtlich zusammenschliesst, um das Projekt zu stemmen und den Materialmarkt später zu führen. Sinnvollerweise ist dies für beide Phasen die selbe Rechtsform.

OFFCUT macht diesbezüglich keine Vorgaben, empfiehlt jedoch klar den Betrieb als juristische und nicht als natürliche Person. Wichtige Themen bei der Wahl der Rechtsform sind:

- **Gründungskapital**
- **Mitbestimmungsrechte**
- **Haftung/ Gewinnverteilung**
- **Eignung für Stiftungsfundraising**

Hilfreiche Informationen zu allen Rechtsformen in der Schweiz gibt es auf [startups.ch!](http://startups.ch)



Bewerbung: Setzt ein erstes Zeichen und bewirbt euch als Team für einen OFFCUT Materialmarkt.

Kennenlernen

Wir möchten uns sicher sein, dass ihr euch sicher seid! Wenn ihr euch im Team gefunden habt, euch für eine Rechtsform entschieden habt und euch das Projekt zutraut, schickt ihr uns eine schriftliche Bewerbung.

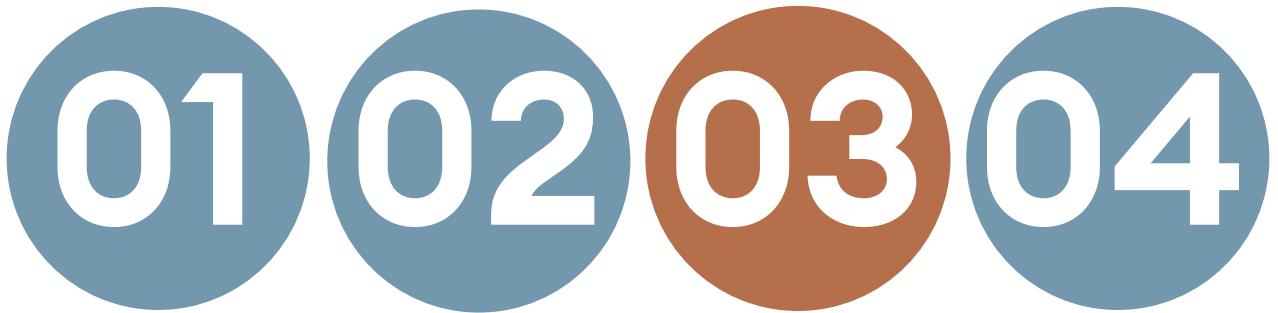
Dabei möchten wir mehr über euch und eure Pläne wissen: Wer seid ihr? Was macht ihr? Wie kommt ihr zu OFFCUT und weshalb wollt ihr einen Materialmarkt eröffnen?

Alle Angaben werden absolut vertraulich behandelt und nur zum Zweck dieses Bewerbungsverfahrens erhoben.

Schickt eure
Bewerbung an
info@offcut.ch!

Um mehr über euch und eure Hintergründe zu erfahren, bitten wir euch, uns eine Bewerbung entlang folgender Leitfragen zu schicken:

- Wie viele Köpfe und Hände seid ihr ?
- Welche Erfahrungen und Kompetenzen bringt ihr mit ?
- Auf welche fachliche Unterstützung aus eurem Umfeld könnt ihr zählen ?
- Gibt es vergleichbare Projekte an denen ihr beteiligt wart/seid ?
- Weshalb seid ihr davon überzeugt, dass eure Region einen guten Standort ist ?
- Was sind eure zeitlichen Ressourcen für den Aufbau und den Betrieb ?
- Wie sieht euer grober Zeitplan bis zur Eröffnung aus ?
- Wie plant ihr das Projekt bis dahin voranzutreiben (personell, finanziell) ?
- Wie sieht euer Geschäftsmodell für einen selbsttragenden Materialmarkt aus ?



Coachingphase: Der Aufbau geht los und wir stehen euch mit Rat und Tat zur Seite.

Coachingvertrag

Nach erfolgreicher Prüfung der Standortbewerbung erfolgt die Unterzeichnung des Coachingvertrages. Dieser **Vorvertrag** zum Franchisevertrag wird zwischen eurer gewählten Rechtsform und der OFFCUT Genossenschaft abgeschlossen und ist für 12 Monate befristet. Er regelt die Rechte und Pflichten beider Parteien für die Aufbauphase des neuen Materialmarktes.

Mit Unterzeichnung des Coachingvertrages dürft ihr unter der Marke OFFCUT auftreten, bekommt Zugang zur IT-Infrastruktur und seid in die interne und externe Kommunikation des Netzwerks eingebunden. Ihr erhaltet Einsicht in die Tätigkeiten aller Materialmärkte und werdet durch die Zentralen Arbeitsgruppen im Aufbau unterstützt (Holschuld).

Mit dem Coachingvertrag könnt ihr euch alle persönlich als passive Genossenschaftsmitglieder anmelden, um von den Zentralen Arbeitsgruppen unterstützt! zu werden.

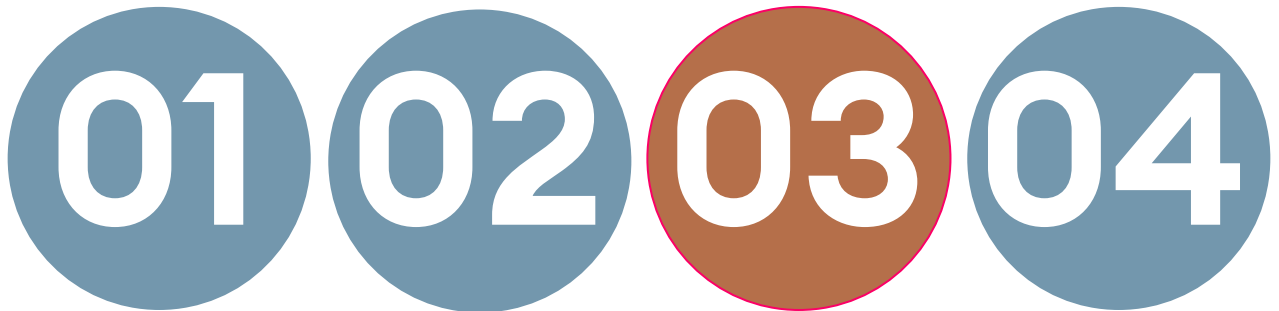
Geschäftsmodell

Als erstes müsst ihr euch Gedanken darüber machen, auf welchem Weg ihr mit dem OFFCUT Materialmarkt die finanzielle Eigenständigkeit und damit eure Existenz langfristig sicherstellen wollt. Hierzu zählen **Öffnungszeiten, Zielgruppen, Partnerschaften, Dienstleitungen, Geschäftsfelder und Finanzierungsstrategien**. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, dass der Materialverkauf hierfür nur die Basis bilden kann und die Materialmärkte weitere Geschäftsfelder ausgehend vom Materialmarkt entwickeln sollten, um ausreichend Einnahmen zu generieren.

Alle diese Überlegungen haben Einfluss auf die Organisationsstruktur, den Standort, die Liegenschaft, die Einrichtung, euer Budget und damit das Fundraising. Es ist deshalb wichtig, dass ihr in euren Überlegungen agil bleibt und diese gegebenenfalls neuen Erkenntnissen und Möglichkeiten anpasst.



Mit dem «Business Modell Canvas» von Alexander Osterwalder lassen sich Geschäftsmodelle dynamisch entwickeln und visualisieren.



Coachingphase: Der Aufbau geht los und wir stehen Euch mit Rat und Tat zur Seite.

Projekt-/ Organisationsstruktur

In diesem Schritt geht es um das «WIE» ihr den OFFCUT Materialmarkt aufbaut und führt. Die Coachingphase dauert in der Regel zwischen 8 und 12 Monaten und es ist mit einem Pensum von ca. 150 bis 180 Stellenprozenten zu rechnen. Überlegt euch, wie ihr diese Zusammenarbeit gestaltet, organisiert und strukturiert und denkt dabei auch an die Zukunft. Wie soll der Betrieb eures Materialmarktes aussehen? Welche Aufgaben wird es geben? Wer möchte bei welchen Themen mitentscheiden? Wer arbeitet im Verkauf? Wer möchte lieber im Hintergrund bleiben? Wer möchte wann, wieviel verdienen? Und was, wenn dies alles nicht klappt?

Der Aufbau und anfängliche Betrieb eines OFFCUT Materialmarktes ist mit sehr viel ehrenamtlichem Engagement verbunden. Die Performance als Team ist damit sehr stark auch von den privaten Rahmenbedingungen im Team abhängig. Umso wichtiger ist es, dass ihr regelmässig über die Kapazitäten und Erwartungen im Team spricht und einfach skalierbare Organisationsstrukturen aufbaut, um schnell auf Veränderungen reagieren zu können.

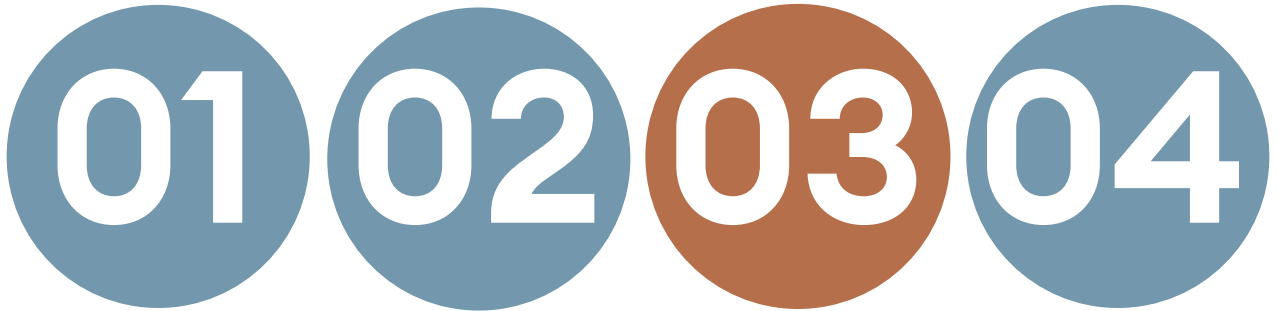
Erfahrungen aus der Projekt-/ Organisationsentwicklung:

Baut eine Organisationsstruktur auf, die mit dem Projekt wachsen kann und sich bestenfalls einfach in den Betrieb überführen lässt.

Schafft ein Gefäss, um regelmässig auch am und nicht nur im Team arbeiten zu können. Ein wesentlicher Teil des Teambuildings beginnt erst jetzt!

Insbesondere für grössere Teams:

Schafft klare Kompetenz- und Entscheidungsbereiche im Team und definiert, welche Entscheidungen ihr wirklich gemeinsam treffen müsst und welche an Personen/ kleinere Gruppen delegiert werden können.



Coachingphase: Der Aufbau geht los und wir stehen Euch mit Rat und Tat zur Seite.

Fundraising

Jeder Materialmarkt innerhalb des OFFCUT Netzwerks ist finanziell eigenständig und damit selbst für die Finanzierung seiner Aufwände verantwortlich. In der Gestaltung eurer Einnahmequellen seid ihr dabei frei. Alle Aktivitäten zur Mittelbeschaffung müssen aber, bereits in der Coachingphase, sehr eng mit dem Netzwerk und damit allen Materialmärkten koordiniert und abgesprochen werden.

Für ein seriöses Fundraising müsst ihr zunächst euren **Mittelbedarf** kennen und entsprechend ein Budget aufstellen. Erst danach macht es Sinn, euch über die Finanzierung im Allgemeinen Gedanken zu machen bzw. sinnvolle Spendenprojekte zu definieren. Neben dem Stiftungsfundraising, Sponsoring und Sammeln von Privatspenden eignen sich dafür auch Crowdfundingkampagnen. Bei Sponsoringeinnahmen gilt es zu bedenken, dass dies im Unterschied zu Stiftungs- und Spendengeldern mehrwertsteuerpflichtig ist.

Für das Sammeln privater Spendengelder gibt es Vorgaben im Netzwerk.

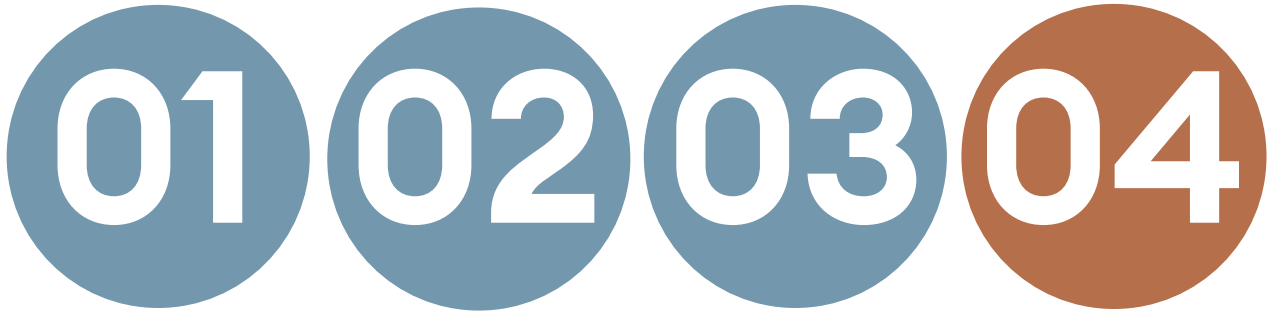
Standort

Entscheidend für die Dauer der Coachingphase ist letztlich die Standortsuche. Aus diesem Grund sollten alle anderen Aufgaben dieser Phase zeitnah angegangen werden, denn es kann plötzlich schnell gehen!

Erfahrungsgemäss eignen sich Räume > 250 m², um genügend Platz für das Material zu haben. Darunter ist es eher kritisch, darüber je nach Geschäftsmodell sinnvoll. In diesem Zusammenhang ist auch der Ausbaustandard entscheidend.

Bei der Standortsuche gibt es damit mehrere Faktoren, die ihr berücksichtigen solltet:





Social Franchising: Willkommen im OFFCUT Netzwerk.

Franchisevertrag

Die Coachingphase endet, wenn ein geeigneter Raum gefunden bzw. der entsprechende Mietvertrag unterschrieben ist. Liegt dieser vor, erfolgt die Unterzeichnung des Franchisevertrages mit der OFFCUT Genossenschaft.

Mit dem Franchisevertrag überträgt euch die OFFCUT Genossenschaft das Recht, die Marke OFFCUT für den Betrieb eures Materialmarktes zu nutzen. Der Vertrag klärt die **Rechte und Pflichten** beider Parteien sowie Haftungsfragen und Immaterialgüterrechte. Er wird auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann von beiden Parteien gekündigt werden.

Eröffnung

Sind die Verträge unterzeichnet, geht es an den Endspurt: Einrichten, Material beschaffen, Eröffnung planen. Nutzt die Zeit zwischen Mietbeginn und Eröffnungstermin, um mit «Hol-/ Bringtagen» oder ähnlichen Aktivitäten erste Verkäufe zu genieren, Materialspenden zu sammeln und auf euch **aufmerksam** zu machen. Ausgehend von den minimalen Öffnungszeiten, die im Franchisevertrag definiert sind, solltet ihr für die ersten Betriebsmonate mit einem Pensum von ca. 250 Stellenprozenten rechnen.

Pflichten eines OFFCUT Materialmarktes im Social Franchising Netzwerk:

- Führen eines OFFCUT Materialmarktes
- Aktives Mitwirken im Vorstand der OFFCUT Genossenschaft
- Unterstützung neuer Materialmärkte im Aufbau
- Teilnahme am Wissenstransfer im Netzwerk (Zentrale Arbeitsgruppen, Intranet)
- Unterstützung gemeinsamer Projekte und Aktivitäten im Netzwerk
- Sammeln privater Spendengelder für gemeinsame Netzwerkaktivitäten (Gönner*innen)
- Zahlung der Netzwerksubvention zur Deckung gemeinsamer Fixkosten

Kommunikation

Zum Erreichen der gemeinsamen Zielsetzungen arbeiten wir in der Kommunikation sehr eng zusammen.

Der Wirkungsgrad unseres Netzwerks wird mit jedem Standort grösser, was die Bekanntheit der Marke OFFCUT steigern und sich positiv auf den Betrieb der einzelnen Materialmärkte auswirken soll. Ein beständiger und koordinierter öffentlicher Auftritt aller Materialmärkte ist damit sehr wichtig. Aus diesem Grund arbeitet das OFFCUT Netzwerk im Bereich Marketing/ Kommunikation sehr eng zusammen.

Analog dem Fundraising sind alle Marketing- und Kommunikationsaktivitäten bereits im Aufbau eines Materialmarktes (Coachingphase) sehr eng mit dem Netzwerk abzustimmen und zu koordinieren.

Die Bestimmungen und Vorgaben im Zusammenhang mit der Kommunikationsarbeit sind in mehreren Dokumenten geregelt.

Dokumentübersicht S. 23

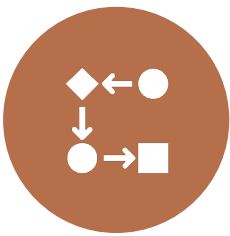
Dokumentübersicht

Um die Marketing-/ Kommunikationsaktivitäten im Netzwerk einheitlich zu gestalten, gibt es unterschiedliche Dokumente mit Leit- und Richtlinien:



Strategisches Leitkonzept

- Kommunikationsstrategie (Botschaften, Kanäle, Ziele)
- Corporate Identity



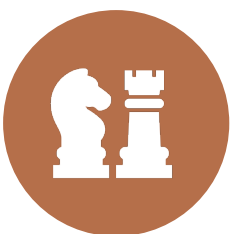
Kommunikationsrichtlinien

- Wording
- Kommunikationskanäle
- Medienarbeit
- Datenschutz



Styleguide

- Anwendung Corporate Design



Social Media Strategie

- Einsatz Facebook, Instagram

Impressum

Version 1.1, April 2020

Herausgeberin

OFFCUT Genossenschaft
Dreispitz Areal
Freilager-Platz 8
4142 Münchenstein



Alle Ergebnisse, Erkenntnisse und Dokumente im Zusammenhang mit dem Aufbau des OFFCUT Netzwerks stehen unter einer «Creative Commons Licence» und dürfen ohne kommerzielle Absichten frei verwendet werden, solange die Herkunft benannt wird und eine Weiterbearbeitung/ -verwendung unter derselben oder einer kompatiblen Lizenz erfolgt.