

Häufig gestellte Fragen

bezüglich der Mitgliedschaft in der «Genossenschaft Lebensmittel Netzwerk Basel» und der Nutzung der Handelsplattform FELD ZU TISCH

GENOSSENSCHAFT

WAS BRINGT MEINE MITGLIEDSCHAFT IN DER GENOSSENSCHAFT?

In dem ich der Genossenschaft beitrete, unterstütze ich die regionale Lebensmittelversorgung in der Region Basel. Ich trage dazu bei, die **kleinbäuerliche und ressourcenschonende Landwirtschaft** zu stärken, die Lebensmittel über kurze Wege **umweltschonend zu transportieren** und dass die Restaurants, Kantinen und Läden gute, frische und gesunde Lebensmittel verarbeiten und anbieten können. Ich ermögliche eine **lokale Kreislaufwirtschaft**, in der nicht ein grosser Betrieb, sondern viele kleine profitieren. Ich bin Teil einer lokalen Gemeinschaft, die auf **persönlichen Begegnungen und Austausch** basiert und auf Transparenz und Vertrauen baut.

WAS BRINGT MIR DIE MITGLIEDSCHAFT IN DER GENOSSENSCHAFT PERSÖNLICH?

Neben **Stimmrecht** kann ich mich in drei **Kommissionen** aktiv einbringen: Abnehmer-Kommission, Anbieter-Kommission und Programm-Kommission. Die Genossenschaft organisiert darüber hinaus vier **B2B Vernetzungsanlässe** und Workshops im Jahr, an denen ich potenzielle Geschäftspartner und Gleichgesinnte kennenlernen und treffen kann. Ich kann die **Handelsplattform** FELD ZU TISCH für den Direkthandel mit meinen Partnern im Netzwerk nutzen.

WIE WERDE ICH MITGLIED DER GENOSSENSCHAFT?

Auf der Webseite finde ich ein **Beitrittsformular**, das ich der Genossenschaft unterschrieben zurückschicke. Diese entscheidet über die Aufnahme. Bei der Aufnahme der Betriebe orientiert sich die Genossenschaft an **Leitlinien**, die auf der Webseite aufgelistet sind. Bevor ein Betrieb in die Genossenschaft aufgenommen wird, macht sich die Geschäftsstelle vor Ort ein Bild und dokumentiert den Vorstand, der über die definitive Aufnahme entscheidet. Nach dem Entscheid des Vorstands, werde ich von der Geschäftsstelle aufgefordert meine Anteilscheine, mind. 5 à 100 CHF, einzuzahlen. Sobald ich eingezahlt habe, bin ich offizielles Mitglied.

HANDELSPLATTFORM

WELCHEN NUTZEN HAT DIE HANDELSPLATTFORM FÜR MICH ALS ANBIETER?

Ich kann meine Produkte direkt an Abnehmer in der Region verkaufen **ohne Zwischenhandel**. Ich erstelle einmalig ein Nutzerprofil auf der Plattform, mein Angebot muss ich regelmässig aktualisieren. Die **Preise setze ich selber fest**. Durch **Sammelbestellungen** und automatisierte Lieferscheine und Rechnungen fällt administrativer Aufwand weg. Meine Engros Preise passe ich entsprechend an. Ich kann die Option wählen, dass die eingegangenen Bestellungen von einem Logistiker oder dem Abnehmer abgeholt werden. Meine Engros Preise passe ich entsprechend an. Wenn ich selber liefere, hinterlege ich einen Lieferpreis und erstelle meine regulären Engros Preise auf der Plattform abzüglich der Lieferkosten.

WELCHEN NUTZEN HAT DIE HANDELSPLATTFORM FÜR MICH ALS ABNEHMER?

Ich kann **unkompliziert**, gleichzeitig und **direkt** bei mehreren Anbietern in der Region **bestellen**. Ich mache eine Sammelbestellung und erhalte nur einen Lieferschein inkl. Rechnung. Dadurch kann ich meinen **administrativen Aufwand verringern**. Die Bestellungen werden entweder vom Anbieter selber oder einem Logistiker geliefert. Die Lieferkosten sind in beiden Fällen im Endpreis inbegriffen. Hole ich die Produkte selber ab, fallen die Lieferkosten weg. Ich habe keinen Zwang und kann die Dienstleistungen der Plattform nutzen, wenn ich sie brauche. Meine gewohnten Lieferbeziehungen kann ich unterhalten wie bis anhin. Für meine Gäste bin ich als qualitätsbewusste/r, regionale/r Unternehmer*in sichtbar.

WAS KOSTET MICH DIE BENUTZUNG DER PLATTFORM?

Damit ich die Handelsplattform FELD ZU TISCH nutzen kann, werde ich **Mitglied der Genossenschaft** «Lebensmittel Netzwerk Basel» mit **500 CHF Anteilscheinen**. Ich zahle einmalig und erhalte meinen Anteil bei Austritt aus der Genossenschaft zurück. Nutze ich die Handelsplattform für meine Geschäfte, zahle ich einen **jährlichen Mitgliederbeitrag** von ca. 10-20 CHF / Monat (Höhe des Beitrags noch nicht festgesetzt).

WAS FALLEN FÜR KOSTEN BEI BESTELLUNGEN AN?

Anbieter und Abnehmer beteiligen sich beide an den Nutzungsgebühren und den Lieferkosten. Die Endpreise setzen sich wie folgt zusammen: **Engros Preis ab Hof + 8% Nutzungsgebühren + 2% Gebühren Software und Zahlungsanbindung + 10% Logistik (optional)**.

Umsetzung in der Praxis anhand dreier Beispiele:

1) Der Anbieter wählt die Option «Eigene Lieferung». Er gibt einen 5% Rabatt auf seinen üblichen Engros Preis. Die Plattform addiert 10% Servicegebühren. Der Abnehmer zahlt einen Aufpreis von 5% für Servicegebühren. Anbieter und Abnehmer teilen sich somit die 10% Servicegebühren.

2) Der Anbieter wählt die Option «Abholung durch Logistiker». Er gibt einen 10% Rabatt auf seinen üblichen Engros Preis. Die Plattform addiert 10% Servicegebühren und 10% Liefergebühren. Der Abnehmer zahlt einen Aufpreis von 10% für Servicegebühren und Liefergebühren. Anbieter und Abnehmer teilen sich somit die 10% Servicegebühren und 10% Liefergebühren.

3) Der Anbieter wählt die Option «Abholung durch Abnehmer». Er gibt einen 5% Rabatt auf seinen üblichen Engrospreis. Die Plattform addiert 10% Servicegebühren. Der Abnehmer zahlt einen Aufpreis von 5% für Servicegebühren. Anbieter und Abnehmer teilen sich somit die 10% Servicegebühren.

Anmerkung: Die Preise sind Schätzungen. Mit einer **effizienten Auslastung der Fahrzeuge** und optimierten Routen können die **Lieferkosten reduziert** werden. Das gleiche gilt für die Servicegebühren: je mehr Nutzer die Plattform hat, desto tiefer werden die prozentualen Servicegebühren.

WIESO WERDEN LIEFERKOSTEN UND NUTZUNGSGEBÜHREN PROZENTUAL BE- RECHNET UND NICHT PAUSCHAL?

Die Lieferkosten und Nutzungsgebühren werden prozentual berechnet, um die **effektiven Kosten möglichst korrekt und solidarisch** weiterzuerrechnen. Mehr Umsatz bedeutet mehr Volumen, was höhere Kosten in der Logistik verursacht. Was die Nutzungsgebühren betrifft, zahlen umsatzstarke Betriebe relativ gesehen mehr als umsatzschwache. Einen Teil ihres Gewinns teilen sie mit der Genossenschaft. Die Genossenschaft ist **nicht gewinnorientiert** und die Plattform FELD ZU TISCH soll **kostendeckend** betrieben werden. Fallen Gewinne an in der Genossenschaft, kommt das in Form von z.B niedrigen Nutzungsgebühren oder geringeren Logistikkosten wiederum dem ganzen Netzwerk zu Gute.

WAS PASSIERT MIT DEN 8 % NUTZUNGSGEBÜHREN?

Die 8 % Nutzungsgebühren zahlen die **Geschäftsstelle** der Genossenschaft, welche sich neben **administrativen Arbeiten** auch um das **Marketing** und die **Kommunikation** von FELD ZU TISCH kümmert.