

Protokoll

der Generalversammlung der Genossenschaft Lebensmittel Netzwerk Basel, mit Sitz in Basel

Datum und Zeit:	Donnerstag, 17. Juni 2021, 18:30-21:30
Ort:	Markthalle Basel
Anwesende Mitglieder:	15 GenossenschafterInnen
Anwesende Verwaltung:	Esther Lohri, Christoph Schön, Matthias Stettler, Andres Marbach, Simon Jäggi
Anwesend Geschäftsstelle:	Felicia Schäfer, Esther Lohri
Vorsitz:	Esther Lohri
Protokoll:	Simon Jäggi

Anmerkung: Die Beschlussfassung wurde Covid bedingt im Vorfeld schriftlich durchgeführt, mit 15 von 32 stimmberechtigten TeilnehmerInnen

Traktanden

1. Genehmigung des Gründungsprotokolls
 2. Genehmigung des Jahresberichts 2020
 3. Genehmigung der Jahresrechnung 2020
 4. Entlastung der Verwaltung für das Jahr 2020
 5. Wahl der Verwaltung
 6. Totalrevision der Statuten
 7. Diverses
-

Protokoll der Beschlussfassung

1. Die Generalversammlung beschliesst, das Gründungsprotokoll zu genehmigen.
2. Die Generalversammlung beschliesst, den Jahresbericht 2020 zu genehmigen.
3. Die Generalversammlung beschliesst, die Jahresrechnung 2020 zu genehmigen.
4. Die Generalversammlung beschliesst, Verwaltung und Geschäftsstelle für das Jahr 2020 zu entlasten.

5. Die Generalversammlung bestätigt die bisherigen Mitglieder der Verwaltung: Andres Marbach, Esther Lohri und Christoph Schön und wählt Christoph Schön als neuen Präsidenten. Die Generalversammlung wählt folgende Personen als neue Mitglieder der Verwaltung: Matthias Stettler, von Eggiwil, in Basel und Simon Jäggi, von Solothurn, in Basel
 6. Die Generalversammlung stimmt der Totalrevision der Statuten zu (neue Fassung vom 17.6.2021).
-

7. Diverses

Fundraising 2021 – 2027:

Wir konnten bereits einen Grossteil der Finanzierung sichern. 220'000 Franken sind zugesagt. Vereinbarungen in der Höhe von insgesamt 879 000 Franken stehen vor Unterzeichnung. Noch offen ist eine Finanzierungslücke von 100-150'000 Franken.

Nutzerentwicklung:

Wir sind gut im Fahrplan, die Nachfrage ist gross. Wir haben bei den Mitgliederzahlen unser Ziel für 2021 bereits übertroffen und auch das Ziel von 2022 fast schon erreicht. Weitere Mitglieder sind weiter herzlich willkommen. Genossenschafter werden in der Test- und Pilotphase schrittweise für die Nutzung der Plattform aktiviert, damit wir das System nicht überfordern.

Preisgestaltung Plattform:

Ausführungen zur Darstellung in Präsentation (Blatt 9).

Betrag ganz links (weiss) zeigt jenen Preis, den der Anbieter verlangt. Diesen Preis erhält der Anbieter und wird auch dem Käufer angezeigt. Der Käufer bezahlt dann zusätzlich prozentual am Gesamteinkauf für Logistik und Betrieb Genossenschaft, gemäss Darstellung. Diese Kosten können variieren, je nachdem ob er die Produkte selber abholt oder ob geliefert wird und auf welchem Weg er bezahlt. Diese Kosten, insbesondere im Bereich Logistik, sollen im Laufe der Zeit auf Grund des Netzwerkeffektes sinken.

Ausblick & Ziele:

Wir haben die erste Testphase erfolgreich abgeschlossen. Dabei zeigte sich, dass die Software noch nicht alle Anforderungen erfüllt. Insbesondere im Bereich der Zahlungsanbindung. In den kommenden Wochen und Monaten sollen die festgestellten Mängel behoben werden. Kommendes Jahr beginnt die Pilotphase, bis dann soll die Software einwandfrei funktionieren.

Genossenschaft / Kommission:

Wir verstehen uns als Dienstleister und möchten *Feld zu Tisch* im engen Austausch mit den Mitgliedern weiterentwickeln. Die Kommissionen sollen dafür ein wichtiges Instrument werden.

Ausführungen „Aufnahme Kommission“:

Wir überlegen, nach welchen Kriterien neue Mitglieder aufgenommen werden sollen. *Feld zu Tisch* soll qualitativ hochwertige und nachhaltig produzierte Produkte anbieten. Dafür wollen wir uns aber nicht ausschliesslich an Labels orientieren. Eine Aufnahmekommission kann Kriterien ausarbeiten und in unklaren Fällen über eine Aufnahme beraten. Wir wollen diese Auswahlkriterien im Prozess laufend weiterentwickeln und flexibel handhaben.

Highlights & Herausforderungen:

Herausforderungen

- Software optimieren
- Wie können Kleinproduzenten ihre Produkte anbieten, ohne dass sie überrannt werden? Insgesamt ist momentan die Nachfrage grösser als das Angebot
- Triregio: Wir möchten eigentlich Deutschland und Frankreich miteinbeziehen. Momentan gibt es eine Anpassung der Zollrichtlinien, die das Ganze nicht begünstigt. Wir verfolgen das aufmerksam und hoffen, dass regionale Lebensmittel weiterhin an der Grenze nicht Halt machen müssen

Highlights

- Grosse Nachfrage und sehr motivierte Teilnehmer in der Testphase
- Mit Kurierzentrale sehr kompetenten und erfahrenen Logistikpartner
- Finanzierung hat sich bisher sehr gut entwickelt

Diskussion

Input Isidor Wallimann, Soziale Ökonomie: Ich denke an die 5000 Familiengärten. Sie haben den Auftrag für Selbstversorgung zu produzieren. Zu gewissen Zeiten haben diese aber alle grosse Angebotsüberschüsse. Es gibt einen neuen Leiter Stadtgärtnerei. Vielleicht wäre das eine Gelegenheit diese Gärten miteinzubeziehen.

Frage Matthias Weidmann, Spittelhof: Mindestbestellmenge von 300 Franken wäre für uns sehr hoch. Wie stellt ihr euch das vor?

Esther: Diese 300 Franken beziehen sich auf die Gesamtbestellmenge. Käufer:Innen können sich den Warenkorb mit Produkten von verschiedenen Anbieter:Innen zusammen stellen.

Frage Matthias Weidmann, Spittelhof: Wäre es nicht einfacher, die Software von einem bestehenden Anbieter zu übernehmen, etwa von Bio-Partner?

Matthias Stettler: Die Software haben wir übernommen von einem sehr vergleichbaren Projekt aus Deutschland. Wir müssen sie nun auf unsere Bedürfnisse und die regionalen Eigenheiten anpassen. Im Bereich von B to B haben wir schweizweit momentan die Nase vorn was Entwicklung Software und Logistik betrifft.

Frage Pierre Gensheimer: Wie haben sich die Preise in der Testphase entwickelt, die Preisgestaltung?

Esther: Es ist fast noch etwas früh um da ein Fazit zu ziehen. Es gibt noch Missverständnisse. Produzenten wussten teilweise nicht, welche Preise sie verlangen müssen, damit sie am Schluss bekommen, was sie brauchen. Hier braucht es von unserer Seite noch mehr Vermittlung und Information.

Input Pierre Gensheimer: Die Zahlungsabwicklung mit Kreditkarte wäre für uns sehr umständlich. Eine Sammelrechnung wäre uns lieber.

Matthias: Ja, das sehen wir eigentlich auch so. Eine Sammelrechnung wäre wohl am einfachsten und ist momentan die Idee. Möglicherweise gibt es auch eine Wahlmöglichkeit, zwischen Kreditkarte oder Rechnung.

Frage Pierre Gensheimer: Es klappt bekanntlich nicht immer alles. Es wird sicher vorkommen, dass die Qualität einer Lieferung auch mal nicht den Wünschen entspricht. Habt ihr da Erfahrungen gemacht?

Esther: Das wird bestimmt eine Herausforderung sein. Wir hatten den Fall, wo die falschen Salate geliefert worden sind. Ein andermal die falsche Konfitüre. Es ist die Frage, wie man damit umgehen kann. Das wollen wir möglichst ausmerzen. Da wir kein Zwischenhändler

sind, können wir dafür keine Haftung übernehmen. Wir stehen aber zur Verfügung bei Vermittlungen in Problemfällen und legen grossen Wert auf die Zuverlässigkeit bei der Auswahl der Lieferanten.

Frage Christoph Fankhauser: *Weshalb wollt ihr eigene Fahrzeuge kaufen? Das sind ja rechte Beträge und ein grosses Risiko.*

Christoph Schön: Wenn wir die Möglichkeit haben das selber zu finanzieren, wird es günstiger auf Dauer. Zudem können wir dann allenfalls Elektrofahrzeuge anschaffen. Die Kurierzentrale hat zudem momentan keine Kühlfahrzeuge. Wir haben das aber noch nicht final entschieden.

.....
Esther Lohri, Vorsitzende

.....
Simon Jäggi, Protokollführer