Zeitschrift: Kultur und Politik : Zeitschrift für ökologische, soziale und wirtschaftliche

Zusammenhänge

Herausgeber: Bioforum Schweiz

Band: 69 (2014)

Heft: 3

Artikel: CSA-Finanzen: in 8 Lektionen

Autor: Tschurtschenthaler, Tex

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-891167

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

CSA-Finanzen – in 8 Lektionen

Kästner vs. Brecht:

«Erst kommt das Fressen, dann die Moral.» (Bertold Brecht, 1928) oder «Es gibt nichts Gutes. Ausser: Man tut es.» (Erich Kästner, 1931)?

Tex Tschurtschenthaler. Diesen Frühling hatten wir bei ortoloco in Dietikon Besuch von gut zwei Dutzend Bio-GemüsebäuerInnen aus der Region südöstlich von Zürich. Sie schauten sich den Betrieb an und liessen sich erklären, wie er funktioniert. Einer von ihnen zog begeistert, aber auch ernüchtert den Schluss: «Wir kämpfen andauernd gegen zu viel Arbeit, zu wenig Zeit und zu wenig Geld. Eure Gärtner-Innen hingegen haben diese Probleme nicht.»

Ortoloco ist nun mitten in der fünften Saison. Im vergangenen Jahr 2013 schloss die Genossenschaft mit einem Gewinn von rund CHF 16000.— ab (ER 36)¹. Man musste lange darüber debattieren, was man damit anstellen will. Investitionen hatte man im selben Jahr eben erst getätigt und weitere beschlossen. Der Gemüsebau ist sonst nicht bekannt für entspannte Finanzen. Wie ist das also zu erklären? Was passiert bei ortoloco eigentlich?

Bei ortoloco, sowie generell bei allen CSA-Betrieben (wie z.B. auch seit ca. 35 Jahren bei Jardin de Cocagne in Genf), entsteht der finanzielle Spielraum nicht auf dem Buckel der Arbeitenden (z.B. tiefste Löhne oder lange Arbeitszeiten; ER 24) oder aufgrund von Kompromissen in der Produktionsweise (z.B. nur die punktgenaue minimalste Einhaltung der Bio-Richtlinien; ER 11).

LEKTION 1 Das wichtigste CSA-Kapital: die Mitglieder

Es ist bekannt, dass in CSA-Betrieben die KonsumentInnen ehrenamtlich in ihrem Betrieb mitarbeiten. Konkret bei ortoloco leisten sie zwei Drittel der gesamtbetrieblich anfallenden Arbeit, also inkl. Ernteverteilung (ER 22), Infrastrukturpflege (ER 27), Administration und Buchhaltung (ER 31), uvm. (die Effizienz der angestellten Fachkräfte ist in dieser Rechnung bereits berücksichtigt). Diese zwei Drittel wer-

den abgedeckt mit nur 5 halben Einsatztagen pro Person und Jahr (bei rund 500 KonsumentInnen sind das etwa 4 bis 4,5 Vollzeitstellen) und einer 5- bis 7-köpfigen ehrenamtlichen Betriebsgruppe (Geschäftsleitung), die etwa eineinhalb Tage pro Person und Woche aufwendet (nochmals etwa 1 bis 2 Vollzeitstellen). D. h. die einzigen bezahlten Arbeitskräfte sind die Gemüsebaufachkräfte und ihre PraktikantInnen (ER 25+26). Diese müssen sich fast nicht um Vermarktung kümmern. Denn die KonsumentInnen (ER 2) sind zu 70 bis 80 % bereits bestimmt, bevor Saat und Setzlinge (ER 12) im Boden sind. Für die Akquisition der restlichen 20 bis 30 % ist die Betriebsgruppe verantwortlich.

Dieser grosse Anteil an ehrenamtlicher KonsumentInnen-Mitarbeit hat im Vergleich zu einem gewöhnlichen marktorientierten Betrieb natürlich eine direkt und stark entspannende Wirkung auf alle Aspekte, die der eingangs zitierte Gemüsebauer nannte: Arbeit und Zeit der Fachkräfte, sowie die Finanzen.

Soweit, so verständlich - fast. Scheinbar basiert die deutliche Entschärfung der Situation auf einer absurden Voraussetzung. Jeder Betrieb würde 5 bis 6,5 durchschnittlich gesunde und belastbare gratis Vollzeitarbeitende mit Handkuss bei sich wirken lassen. Den entsprechenden Vorteil muss man niemandem erklären. Die Frage ist nur: Wieso machen die das? Sind sie doof? Oder haben sie ein bedingungsloses Grundeinkommen? Die Antwort findet man nicht in den gängigen Betriebswirtschaftsoder Marktanalyse-Kategorien. Die Motivation dieser Menschen ist nicht die eines Homo Oeconomicus, der immer kühl kalkulierend sich die grössten Vorteile ausrechnet und entsprechend handelt. Es sind verantwortungsbewusste Menschen, die vernünftig und kritisch überlegen, zu Schlüssen kommen «wie es sein sollte» oder «wie es richtig wäre» und dann tatkräftig dazu beitragen, dass es auch wirklich so kommt. Es sind keine Fatalisten, die sich den Entscheidungen einer unsichtbaren Hand willenlos fügen, sondern sie sind Gestaltende, die die Dinge mit ihren eigenen Händen anpacken und sie so formen, wie es in ihren Augen richtig ist. Es sind politische Ansprüche, die sie in ihren Alltagshandlungen manifestieren wollen. Ultraliberale nennen das «Machbarkeitswahn». Ja, sie machen genau das, was sie für richtig halten und der Markt zwar immer verspricht, aber offenbar schlicht nicht schafft. Es handelt sich dabei also um ein politisches Engagement, das sich nicht bittstellerisch an irgendwelche politische oder privatwirtschaftliche AkteurInnen richtet (die sowieso nichts ändern wollen, sonst hätten sie es bereits getan), sondern in direkter Aktion die Realität umgestaltet – neu, anders, besser, ...

LEKTION 2

Investitionen durch Genossenschafts-Anteilscheine finanzieren

Diese Beschreibung der Motivation von CSA-Mitgliedern klingt edel. Aber ist das nicht einfach Einbildung oder ideologische Verblendung, die lustigerweise dazu führt, dass Menschen gratis arbeiten? Mitnichten. CSA-Mitglieder sind die EigentümerInnen des Betriebes. In der Regel sind sie als Genossenschaft organisiert. Jedes Mitglied erwirbt beim Eintritt Genossenschafts-Anteilscheine (bei ortoloco konkret 250.-, einmalig). Damit sind sie MiteigentümerInnen des Betriebes. Und im Unterschied zu einer Aktiengesellschaft haben sie eine Stimme pro Kopf und nicht pro Anteil, den sie besitzen. Genossenschaften sind eine Art «demokratisierte» Aktiengesellschaft. Jedes Mitglied hat demokratische Rechte, ähnlich wie man sie aus politischen Gemeinden oder aus Vereinen kennt. An jeder Versammlung können alle Mitglieder zu jedem Thema ihre Meinung abgeben, eigene Anträge stellen und mit voller, gleicher Stimme mitentscheiden. Alle Aspekte des Betriebes sind von sei-

Legende: die Hinweise in Klammern (z.B. «ER 15») beziehen sich auf die entsprechend nummerierten Zeilen in der Tabelle «ortoloco – Erfolgsrechnungen im 5-Jahresüberblick».

nen Mitgliedern eigentlich genau so gewollt, wie sie sind. Darunter auch ihre ehrenamtliche Mitarbeit. Ausnahmen gibt es nur dort, wo sich die Mitglieder (noch) nicht entsprechend engagieren oder bei einer konkreten Frage nicht zur Versammlungsmehrheit gehören (bei ortoloco konkret gilt bei Abstimmungen und Wahlen das Zweidrittelsmehr).

Das Anteilscheinkapital dient dazu, die Investitionen zu finanzieren und darf nicht für laufende Kosten verwendet werden. Konkret hat ortoloco in den ersten 4 Jahren rund CHF 118 000.- investiert (per 31.12.2013; IK 20), inkl. Verdopplung des Betriebes im Jahr 2012. Das Anteilscheinkapital lag am 31.12.2013 bei rund CHF 156 000.- (IK 29). Die Differenz von CHF 38000.- ist teilweise für neue Investitionen reserviert, die an der Herbst-GV 2013 beschlossen wurden (IK 26). Zurzeit besteht ein offenes Investitionspotential von CHF 12600.- (IK 30). Die Möglichkeiten aus dem laufenden Betrieb (Gewinn und Abschreibungen) sind hier noch nicht berücksichtigt.

LEKTION 3 Verpflichtung für jeweils ein Jahr

Aber ist das für die KonsumentInnen nicht etwas aufwändig, nur um sich mit Gemüse zu versorgen? Wäre es nicht einfacher, «perfektes» Gemüse zu produzieren und zu verkaufen? Anstatt gratis zu arbeiten, könnten die beschriebenen «IdealistInnen» ja auch einfach einen etwas höheren Preis bezahlen. Tatsächlich wäre es interessant zu sehen, was passiert, wenn das jemand ausprobieren würde.

Wie sähe denn eine perfekte marktwirtschaftliche Vorzeigeproduktion von Gemüse eigentlich aus - einmal ganz abgesehen von den finanziellen Fragen? Er würde sicher einmal biologisch produzieren. Und zwar «richtig» biologisch. D.h. nicht nur die Bio-Richtlinien gerade noch knapp einhalten, sondern deren tieferen Sinn und Zweck entsprechend alle Prozesse gestalten. Dann würde er praktisch nur für die Region produzieren. Denn Gemüse um die halbe Welt dorthin transportieren, wo es auch schon genügend lokale Gemüsebauern gibt, macht keinen Sinn. Wenn man sowohl biologisch produziert als auch regional verteilt, dann ist ein weiterer gewünschter Aspekt quasi als Nebenprodukt schon inbegriffen: die Saisonalität. Und dann muss noch die «Fair-Trade»-Schiene her: anständige Löhne und Sozialleistungen sowie humane Arbeitszeiten und andere Arbeitsbedingungen.

Würde man einen marktwirtschaftlich orien-

tierten Betrieb genau so gestalten, wie man es sich wünscht, dann wären bestimmt alle begeistert vom ökologischen und sozialen Engagement des Unternehmers. Er hätte sicher beste Presse und käme vor lauter Anfragen für Interviews, Auftritte und Vorträge kaum mehr auf den Acker. Aber den mindestens drei- bis vierfachen Preis für die Produkte würde vermutlich kaum jemand zahlen wollen, angesichts der vielen weniger bis gar nicht idealen Alternativen, die der Konkurrenzmarkt bietet. Vor allem wenn man dieses Prinzip nicht nur auf Gemüse, sondern auch auf andere Produkte

generell alle Konsumartikel anwenden wollte, dann könnte kein normaler Mensch mehr sich sein normales Leben leisten. Vielleicht würden einige KonsumentInnen sich ab und zu so etwas leisten – z.B. für besondere Anlässe. Aber es wäre kein Konzept zur Sicherung der Versorgung. Den KonsumentInnen wird täglich überlassen, ob sie heute vorbildlich aber teuer einkaufen wollen, oder doch lieber eher problematisch aber dafür günstiger.

wie z.B. Textilien, elektronische Geräte und

CSA-Betriebe lassen es schon gar nicht auf die volatilen Entscheidungen der KonsumentInnen ankommen. Entweder man ist für ein ganzes Kalenderjahr dabei (ER3), oder sonst halt nicht. Diese Verbindlichkeit des Abosystems hilft, die Produkte nicht zu teuer werden zu lassen. Denn man spart dadurch einerseits viel Vermarktungsaufwand (ER 32) und man erhöht und vereinfacht massiv die Planbarkeit: man muss nicht täglich Überproduktion betreiben, nur um eine evtl. steigende Nachfrage abdecken zu können, falls sie vielleicht plötzlich käme...

ortoloco Investitionskapital (IK)

| Alle Investitionen | bis 13.12.2013 |
|--------------------|----------------|
| Foliontunnal | 0!700 |

| TOTAL I | 118'000 |
|--------------------------|---------|
| Gründungskosten | 36'000 |
| Brot (Lehmofen, Dach) | 1'200 |
| Beeren (Sträucher, Dach) | 4'000 |
| Quartierdepots | 1'200 |
| Anteil Auto | 5'000 |
| Dokumentation | |
| DVD's ortoloco | 1'100 |
| Gebinde Gx | 2'600 |
| 2× Occasion Computer | 400 |
| Geräte und Werkzeuge | 7'300 |
| Kühlzelle Occasion | 9'200 |
| Bauwagen | 2'200 |
| Abpackraum | 13'300 |
| Anteil Rasenmäher | 800 |
| Handsämaschine | 1'500 |
| Bodenfräse | 4'300 |
| Kuturschutznetze | 2'700 |
| Bewässerung | 15'500 |
| Folientunnel | 9'700 |

Vorgesehene Investitionen 2014 und 2015 (aus Herbst-GV 2013)

| TOTAL II | 25'400 |
|----------------------|--------|
| Gemüsetaschen | 5'000 |
| Bodenbearbeitung | 14'500 |
| Schneckenzaun | 2'600 |
| und Gartengestaltung | |
| Setzlingsanzucht | 3'300 |
| | |

Investitionsspielraum aus Eigenkanital

| Rest | 12'600 |
|--------------------------|---------|
| Verfügbares Eigenkapital | 156'000 |
| TOTAL I+II | 143'400 |
| aus Eigenkapitai | |

LEKTION 4 Kein Produktepreis, dafür ein jährlicher Betriebsbeitrag (ER 2)

Unternehmer, die Löhne, Arbeitsbedingungen und Produktionsweise ohne jegliche Rücksicht auf Mensch und Umwelt gestalten, haben wenig Mühe, am Konkurrenzmarkt zu bestehen. Der grösste Markt besteht immer noch aus Menschen, die für ihre alltäglichen Notwendigkeiten so wenig Geld wie möglich ausgeben wollen oder müssen. Preisdrückerei ist immer noch eines der beliebtesten Instrumente, der Konkurrenz das Leben zu erschweren und sich selbst besser zu positionieren.

Tja, was will man denn sonst: «Erst kommt das Fressen, dann die Moral.» (Bertold Brecht, 1928). Und jetzt? Doch resignieren? Nein. Wir sind immer noch optimistisch und sagen uns: «Es gibt nichts Gutes. Ausser: Man tut es.» (Erich Kästner, 1931).

CSA-Produkte haben keinen Preis. Sie sind lediglich der Output eines Betriebes. Es ist der Betrieb, der etwas kostet (ER 10), nicht das Produkt. Es ist nicht so, dass in jedem Lauch soundsoviel Aufwand steckt, der durch einen korrekten Produktepreis gedeckt sein muss. Wenn es gerade ein Lauchjahr ist, dann gibt es einfach viel Lauch. Und in einem anderen Jahr gibt's mit demselben Aufwand weniger Lauch.

Der Preis eines Produktes ist kein Ausdruck davon, wieviel Aufwand dahinter steckt. Gerade deshalb ist es häufig schwierig, mit den Preisen für die Produkte den Aufwand für den Betrieb erfolgreich zu decken. Wenns nicht aufgeht, heisst es, man habe falsch kalkuliert. Aber wie kann man jemandem einen Vorwurf machen, nur weil er die Kapriolen des Wetters und die Kapriolen der KonsumentInnen nicht ein ganzes Jahr voraussehen konnte? Wer das schafft, hat nichts geleistet, sondern einfach Glück gehabt.

Wie funktioniert denn ein «Betriebsbeitrag»? Das klingt kompliziert, aber wohl nur, weil es ungewohnt ist. Tatsächlich ist es viel einfacher, als die Kalkulation eines Produktepreises. Den Betriebsbeitrag findet man wie folgt:

- a) Man schätzt jeden einzelnen Ausgabenposten für das nächste Jahr möglichst realistisch ein und notiert ihn (soweit noch kein Unterschied zur Preiskalkulation, ER 11 bis 35).
- b) Man zählt alle Ausgabenposten zusammen (immer noch kein Unterschied...; ER 10).
- c) Man teilt die Summe der Ausgabenposten durch die Anzahl Abonnements – that's it (was, schon?). Das Ergebnis ist der Betriebsbeitrag, der von den einzelnen KonsumentInnen im Verlauf des Jahres einbezahlt werden muss (ER 3B).

Das besonders «Gute» am Betriebsbeitrag sind (neben seiner Einfachheit):

- a) ...dass schon im Voraus klar ist, dass der gesamte Betriebsaufwand (ER 10) des kommenden Jahres sicher gedeckt ist. In die Quere kommen können nur ausserordentliche Ereignisse wie Unfälle (Versicherungen: ER30), Katastrophen, ein Zahlstreik von mehreren KonsumentInnen (ER8), usw., aber keine saisonalen Schwankungen oder veränderten KonsumentInnen-Wünsche. Saisonale Schwankungen wirken sich zwar auf den Gemüsekorb aus, aber nicht auf die Existenz des Betriebes oder auf das Einkommen der Fachkräfte (ER 25). Ein leidenschaftlicher Bio-Gemüsebauer muss seine Arbeit nicht mehr aufgeben, nur weil der ganze Sommer total verregnet war.
- b) ...dass die KonsumentInnen bei der Budgetierung vollwertig mitgestalten und mitentscheiden. Das Budget muss von der Genossenschaftsversammlung genehmigt werden, sonst gilt es nicht. D. h. bei jedem einzelnen Budgetposten übrigens auch bei den Personalkosten kann jedes Mitglied



«Spatenbrigade» mit Musik

Foto: Ortoloco

mitdiskutieren, Anträge auf Erhöhung oder Senkung des Budgets stellen und verbindlich darüber mitbefinden.

Bei ortoloco liegt der Betriebsbeitrag für den ganzjährigen Bezug von Gemüse bei CHF 1100.– pro Tasche, d.h. CHF 550.– pro Person. Das sind pro Person pro Woche rund CHF 10.60.

LEKTION 5 Vorauszahlung

Der Betriebsbeitrag muss immer im Voraus bezahlt werden. Das ist notwendig für die Liquidität, damit man die Löhne und die laufenden Rechnungen fristgerecht zahlen kann. Aber die Raten können beliebig sein. Es spielt keine Rolle, ob jemand einmal im Jahr im Voraus zahlt oder jeden Monat, Hauptsache immer im Voraus.

LEKTION 6 Es gibt, was es hat. Und es hat, was du willst.

Es versteht sich von selbst, dass es das Budget enorm entlastet, wenn die KonsumentInnen sich mit dem Angebot zufrieden geben, das es hat. Aber da der Betrieb den KonsumentInnen gehört und sie in allen Belangen mitbestimmen können, reden sie auch bei der Gemüsevielfalt und dem konkreten Angebot ein Wörtchen mit – wieder einmal verbindlich entscheidend.

So muss die Gemüsebäuerin nicht aus der Zauberkugel heraus erraten, welche Gemüse-Gelüste im Verlauf des kommenden Jahres bei den KonsumentInnen aufkommen werden und welche nicht, sondern sie weiss schon von Anfang an, dass ihr Gemüse das ist, was die KonsumentInnen wollen. Ganz nebenbei wird so auch «Foodwaste» vermieden (produzenten-

seitig), denn alles, was ernährungsphysiologisch einwandfrei ist, wird geerntet und verteilt.

«Konventionelle» (nicht-CSA-)Betriebe hingegen müssen genau darauf achten, was sie ernten wollen und was nicht. Ein ernährungsphysiologisch einwandfreies Produkt, das sich aber im Laden oder am Marktstand trotzdem nicht verkaufen lässt, will man nach Marktkriterien gar nicht erst ernten, denn sobald es in den Transport- und Lagerprozess (ER 27) aufgenommen wird, erzeugt es einen Mehraufwand, der durch nichts gedeckt wird.

LEKTION 7 Keine Symbolik, sondern ernsthafte Versorgung.

Die Menge des produzierten und verteilten Gemüses sollte die Gemüse-Versorgung der KonsumentInnen gewährleisten können. Es geht nicht darum, irgendein symbolisches Vorzeigeprojekt darzustellen, das lediglich von wohltätigen Mitgliedern getragen wird. Im Gegenteil. Der Betrieb trägt sich selber, weil die Mitglieder in der Regel nicht mehr auswärts Gemüse einkaufen müssen.

LEKTION 8 Mitgliederpflege: Feste, Freiräume und Anerkennung (ER 15)

Hier schliesst sich der Kreis mit Lektion 1: die Genossenschaft und ihre Mitglieder funktionieren nicht von selbst, sondern wollen an Versammlungen teilnehmen, Feste feiern, anderen ausserordentlichen Aktivitäten nachgehen und sich teilweise besonders intensiv engagieren.

Bei ortoloco konkret gibt es leckere Gaumenfreuden an den Versammlungen und an Aktionstagen, lüpfige Musik zum Saisonstart an der Spatenbrigade, schönes Ambiente am Sommerfest, aber auch autonome Projektgruppen wie Brot, Beeren, Pilze, Wein, Blumen und Kräuter (ER 13) - und immer wieder einen wunderschön konzipierten und gestalteten Jahresbericht (ER 32). Zudem zeigen einige GenossenschafterInnen ein besonders intensives Engagement wie z. B. sehr häufige Einsätze im Garten oder die Koordination von ganzen Tätigkeitsbereichen. Wer sich entsprechend engagiert, bekommt bei ortoloco den Betriebsbeitrag erlassen (ER33). Dies alles macht aktuell ca. 13 bis 14% der Ausgaben aus. Mit dem eingangs erwähnten Gewinn von CHF 16000.- aus dem Jahr 2013 hat die GV schliesslich v.a. Fonds gespiesen: z.B. den Fonds zur Abfederung von allfälligen Autounfallkosten bei der Ernteverteilung in die Depots. Oder den Projektfonds (aus welchem Brot, Beeren, Pilze und Wein entstanden sind).

ANHANG

Weitere interessante Erläuterungen zur Erfolgsrechnung

Produkte-Zukauf (ER 16):

Kartoffeln, Lagergemüse (ER 17): ortoloco produziert bisher nicht viel Lagergemüse, sondern v. a. Feingemüse (ER 12). Es gibt Bestrebungen, dies zu ändern. Ein entsprechendes Konzept ist in Arbeit. Bis zur Umsetzung wird ein Grossteil des Lagergemüses bei Partnerbetrieben in der Nachbarschaft eingekauft. Dieser «Einkauf» wird teilweise mit einer Flächenpauschale gestaltet. D.h. der Produzent bekommt von ortoloco seinen Aufwand für die Bewirtschaftung der vereinbarten Fläche erstattet, unabhängig vom Ernteerfolg. Zudem wird eine punktuelle Mitarbeit der ortoloco-Mitglieder im Partnerbetrieb vereinbart, wo sie möglich und sinnvoll ist.

Zusatz-Abos von Nachbarshöfen (Obst, Eier, Käse, Brot; ER 6+18):

ortoloco produziert nicht nur selber, sondern kauft auch interessante Produkte von anderen lokalen Höfen ein. Das funktioniert wie bei einer gewöhnlichen Einkaufsgemeinschaft: Man schaut sich um, was in der Region so alles produziert und angeboten wird. Unter den Mitgliedern wird eruiert, wer welches Produkt gerne regelmässig haben würde. Die ehrenamtliche Verwaltung versucht dann, möglichst bürokratiefrei die richtige Menge regelmässig zu besorgen und möglichst zum Einkaufspreis an die interessierten GenossenschafterInnen weiter zu geben.

Co-Produktion Leindotter-Öl (ER 14F):

Die BetriebsleiterInnen des Nachbarshofes Im-Basi haben an einer ortoloco-GV den GenossenschafterInnen ihre Idee einer Leindotter-Öl-Produktion vorgestellt und eine Co-Produktion beantragt. Die Versammlung war auf Anhieb begeistert und finanziert seit 2013 eine Entwicklungsphase mit.

Mit etwas Glück wird 2014 oder 2015 jede Gemüsetasche einmal ein kleines Fläschchen dieses wunderbaren Öls enthalten.

Abschreibungen

Versicherungen Verwaltungskosten

Erfolgsvortrag

Büro, Verwaltung, Werbung

Sonstiger Aufwand, Steuern

JAHRESERFOLG (Gewinn/Verlust)

Erlasse Betriebsbeitrag

Verwaltungskosten (ER 31):

Die Verwaltungskosten bestehen v.a. aus den Erlassen des Betriebsbeitrages (ER 33) für besonders engagierte GenossenschafterInnen. Dies betrifft die Mitglieder der Betriebsgruppe, die BereichskoordinatorInnen und andere Mitglieder, die sich intensiv für die Genossenschaft engagieren. Bei Büro/Verwaltung/Werbung (ER 32) handelt es sich v.a. um den Jahresbericht, die wöchentlichen Beipackzettel, aber auch Flyer und Plakate sowie Aufwand für Vorträge, Präsentationen usw.

| | | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|--------|---------|---------|---------|---------|
| | Ist | Ist | Ist | Ist | Budget |
| ERTRAG | 64'447 | 135'337 | 195'751 | 261'191 | 266'000 |
| Betriebsbeiträge | 57'232 | 124'760 | 183'900 | 248'046 | 249'000 |
| Betriebsbeiträge (ganzjährig) à 1'100 | 57'232 | 124'760 | 123'000 | 224'300 | 231'000 |
| Betriebsbeiträge (unterjährig) à durchschnittlich 900 | 0 | 0 | 60'900 | 23'746 | 18'000 |
| Zusatzabos und div. | 7'215 | 10'577 | 11'851 | 13'145 | 17'000 |
| Zusatzabos Obst, Eier, Käse, Brot usw. (von Nachbarshöfen) | 4'496 | 10'753 | 8'762 | 14'328 | 18'000 |
| Genossenschaftsanlässe, Beratungen, Personalessen, etc. | 2'719 | 1'295 | 6'089 | 2'885 | 2'000 |
| Ertragsminderungen (v. a. Debitorenverluste) | 0 | -1'470 | -3'000 | -4'069 | -3'000 |
| AUFWAND | 73'206 | 123'092 | 194'718 | 244'781 | 269'000 |
| Eigenproduktion | 10'061 | 9'141 | 16'745 | 25'409 | 25'500 |
| Saatgut, Setzlinge, Dünger, etc. | 9'532 | 5'174 | 11'629 | 9'229 | 10'500 |
| Projektgruppe, Arbeitsgruppen | 0 | 1'061 | 210 | 1'169 | 2'000 |
| (Beeren, Pilze, Wein usw.) | 0 | 1 001 | 210 | 1 109 | 2000 |
| Co-Produktion Leindotter-Öl (2013) | 0 | 0 | 0 | 3'000 | (|
| mit Nachbarshof ImBasi | 0 | 0 | U | 3 000 | (|
| Genossenschaftsversammlungen, Aktionstage, Anlässe | 529 | 2'907 | 4'906 | 12'012 | 13'000 |
| Produkte-Zukauf | 9'770 | 15'697 | 15'910 | 28'624 | 30'000 |
| Kartoffeln, Lagergemüse | 5'274 | 6'430 | 7'148 | 14'280 | 12'000 |
| Zusatzabos Eier, Obst, Käse usw. | 4'496 | 9'267 | 8'762 | 14'344 | 18'000 |
| Kooperation Nachbarshöfe | 9'806 | 5'591 | 11'088 | 16'722 | 17'000 |
| Pachten / Mieten, inkl. Nebenkosten | 8'253 | 5'011 | 8'230 | 14'750 | 15'000 |
| Maschinen / Arbeit / Hilfen | 1'553 | 580 | 2'858 | 1'972 | 2'000 |
| Verteilfahrten | 0 | 2'105 | 2'851 | 5'392 | 6'500 |
| Verteilfahrten | 0 | 2'105 | 2'851 | 5'392 | 6'500 |
| Personal | 29'350 | 57'103 | 105'403 | 114'202 | 129'500 |
| Lohnkosten GärtnerInnen 140 bis 150% | 18'350 | 44'549 | 81'519 | 93'646 | 105'000 |
| Lohnkosten Praktika (12 bis 14 Monate) | 11'000 | 12'553 | 23'884 | 20'556 | 24'500 |
| Infrastruktur | 9'139 | 18'687 | 21'680 | 31'668 | 31'500 |
| Unterhalt, Reparaturen, Fahrzeug | 999 | 5'343 | 4'584 | 10'907 | 9'000 |

8'140

5'081

5'081

0

0

12'313

1'030

14'085

4'185

9'900

683

683

12'246

3'486

14'147

2'949

20'415

9'515

10'900

627

627

1'032

4'519

19'461

1'300

22'550

6'250

16'300

20'928

213

213

21'000

28'000

9'000

19'000

1'000

1'000

3'000

17'928

1'500

ortoloco - Erfolgsrechnungen im 5-Jahresüberblick (ER)