

RICHI

Quartiertreffpunkt an der Reichenbachstrasse 118 mit Selbstbedienungsladen und Co-Working

Konzept

Bern, 15. Oktober 2024

Vorgelegt durch den Verein RICHI, Reichenbachstrasse 118

Inhalt

1. Beschreibung der Idee	2
2. Marktanalyse	4
3. Rechtsform und Betriebsmodell	5
4. Produkte/Dienstleistungen	6
5. Infrastruktur	7
6. Finanzplanung	8
7. Zeitplan	10

1. Beschreibung der Idee

Unsere Vision sieht im Gewerberaum einen Treffpunkt für Menschen aus der Siedlung und dem weiteren Quartier - das RICHI. Hier trifft man sich zufällig beim Einkaufen am Gemüsemarkt oder beim Arbeiten im Co-Working. Damit erfüllt das RICHI nicht nur Bedürfnisse der Siedlungsbewohner:innen, sondern leistet auch einen positiven Beitrag zur lokalen Quartier-Gemeinschaft. Weiter bietet das RICHI lokalen Unternehmen und Produzenten eine Lokalität, um ihre Produkte zu fairen Preisen anzubieten. Entsprechend zielen wir mit unserem Konzept darauf ab, sowohl für die Anwohnenden aus der Siedlung und dem Quartier einen sozial bereichernden Ort als auch für Produzent:innen einen wirtschaftlich attraktiven Standort zu kreieren.

Gemäss der Vision der Stadt ist die Überbauung Reichenbachstrasse 118 ein Projekt, bei dem Bewohner:innen ihre Siedlung mitgestalten können und sollen. Die Stadt führt in ihrem Projektbeschrieb ausserdem aus, dass die Gewerbefläche beispielsweise für einen Laden genutzt werden kann und dadurch der öffentliche Charakter der Wohnüberbauung betont und der Austausch mit dem Quartier gefördert werden könnte. Das RICHI bedient diese Ansprüche.

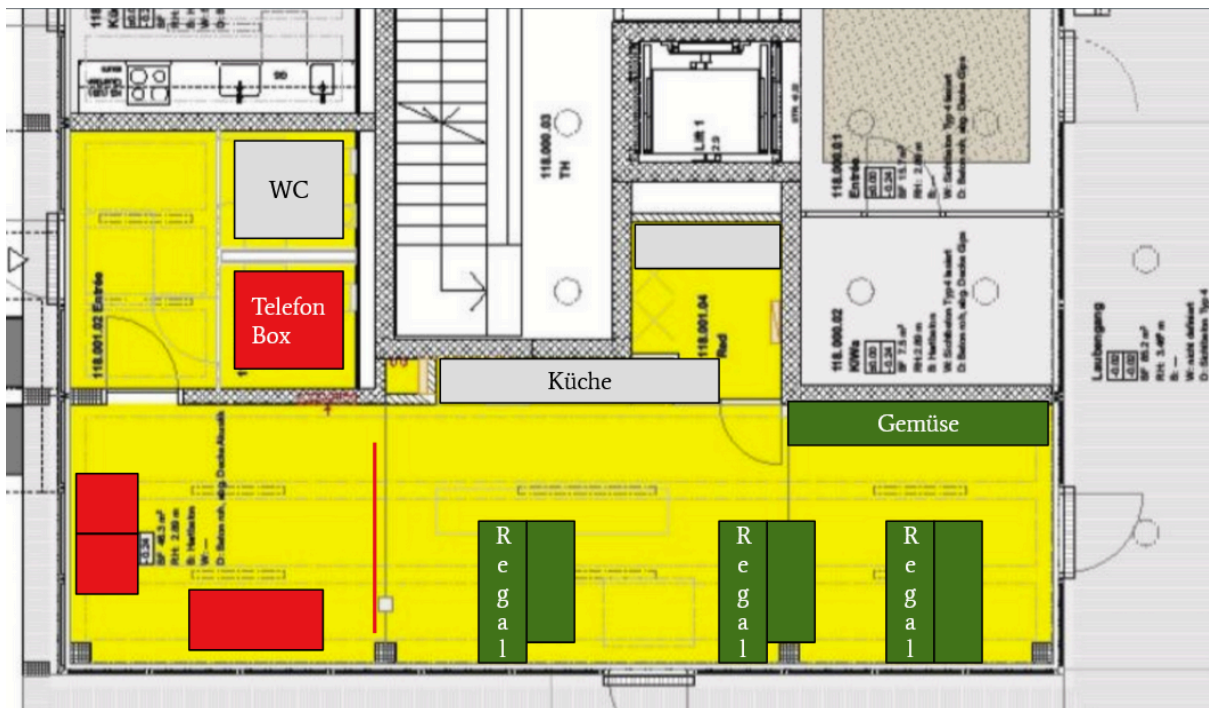
Das RICHI bietet Vorteile für das Quartier

- Verbesserung der Lebensqualität im Quartier durch die Schaffung eines lebendigen Treffpunkts für Bewohner:innen und Besucher:innen.
- Förderung von sozialen Interaktionen und Belebung des Quartiers durch den Co-Working-Bereich und den Marktstand.
- Stärkung der lokalen Wirtschaft durch die Förderung kleiner Unternehmen und lokaler Produkte.

Dazu wollen wir im Gewerberaum zwei Angebote nebeneinander etablieren: Zum einen entsteht ein Selbstbedienungsladen mit einem kleinen Angebot von vorwiegend regionalen Produzent:innen. Zudem werden einige wenige Plätze mit Tischen eingerichtet, so dass sie als Co-Working Arbeitsplätze genutzt werden können. Einmal wöchentlich wird zudem in der Laube vor dem Gewerberaum ein Marktstand mit Gemüse organisiert.

Die zwei Angebote im Gewerberaum sind nicht voneinander getrennt, sondern gehen offen ineinander über und sollen sich dadurch gegenseitig bereichern. Beim Einkaufen trifft man sich spontan, wie insbesondere am wöchentlichen Marktstand, der zu einem Begegnungsort für die Siedlungs- und Quartierbewohnenden werden soll.

Raumkonzept



Grüner Bereich: Selbstbedienungsladen

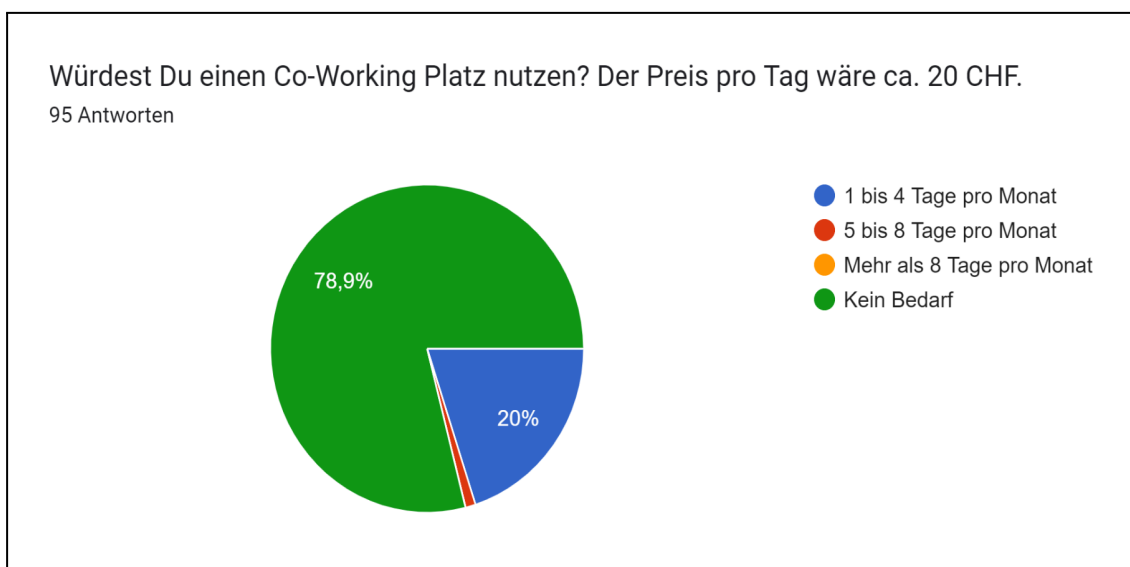
Roter Bereich: Co-Working

2. Marktanalyse

a. Analyse der Zielgruppe

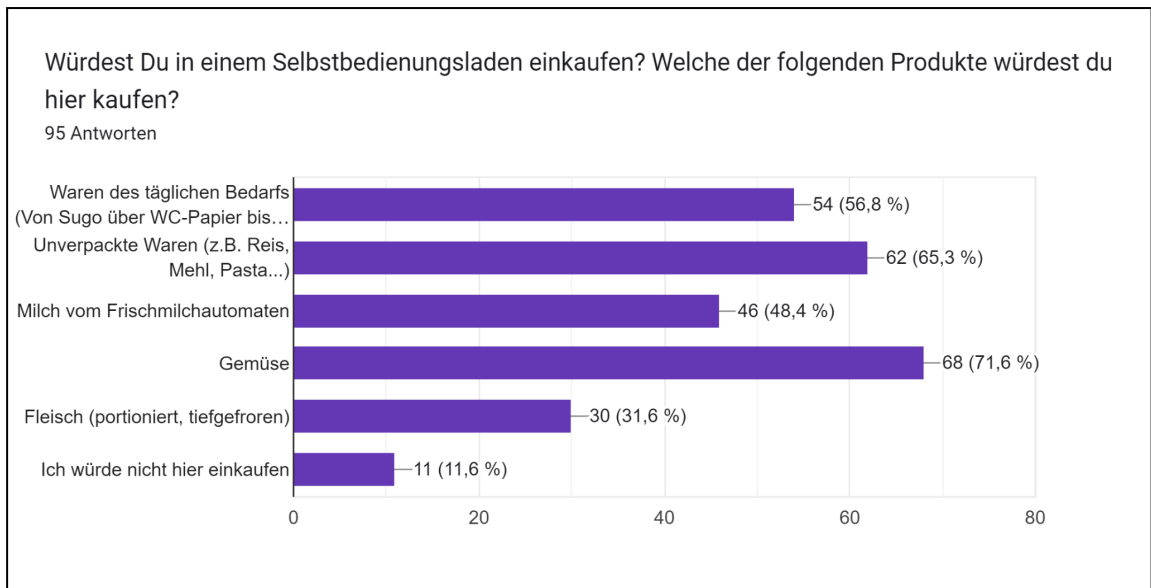
Um die Bedürfnisse der Bewohner:innen der Siedlung Reichenbachstrasse 118 besser einschätzen zu können, haben wir im April 2024 eine kurze Umfrage gemacht. Es haben insgesamt 95 Bewohnende teilgenommen.

Im ersten Teil der Umfrage haben wir gefragt, ob Co-Working Arbeitsplätze im RICHI genutzt würden. Knapp 80% der Teilnehmenden haben keinen Bedarf an zusätzlichen Co-Working Arbeitsplätzen. 19 Teilnehmende (20%) gaben an, an einem bis vier Tagen pro Monat einen Co-Working Arbeitsplatz zu nutzen und eine Person würde gar an fünf bis acht Tagen pro Monat im Co-Working arbeiten.



Aus diesen Resultaten zeigt sich ein moderater Bedarf an Co-Working Arbeitsplätzen im RICHI.

Zum Selbstbedienungsladen haben wir gefragt, ob die Teilnehmenden verschiedene Produkte hier kaufen würden. Gemüse, Waren des täglichen Bedarfs und unverpackte Waren werden von den Teilnehmenden am meisten nachgefragt (zwischen 57% und 72%). Eine etwas kleinere Nachfrage besteht nach Milch und Fleisch (48% resp. 32%). Damit der Selbstbedienungsladen genutzt wird, ist es entscheidend, dass die Produkte sowohl in guter Qualität als auch zu attraktiven Preisen angeboten werden. Letzteres wurde auch wiederholt in Einzelgesprächen mit Siedlungs- sowie Quartierbewohnenden betont.



b. Analyse der Wettbewerbssituation

Der Selbstbedienungsladen im RICHI steht teilweise in Konkurrenz zum "Rüedu" sowie zum Jet-Laden. Es gibt ebenfalls Angebots-Überschneidungen mit dem Restaurant Rossfeld der gleichnamigen Stiftung sowie mit dem Co-Working Spinnrad in der Felsenau.

Da das Konzept RICHI aber eine Kombination von zwei verschiedenen Angeboten vorsieht (Kapitel 4), hebt es sich von den vorangehend genannten Konkurrenten ab. Zudem spielt der Quartiertreffpunkt-Gedanke eine zentrale Rolle.

3. Rechtsform und Betriebsmodell

Die Umsetzung der geplanten Angebote im RICHI beruht zu einem wesentlichen Teil auf freiwilliger Arbeit. Die verschiedenen Aufgaben, welche die Organisation der Angebote im RICHI mit sich bringen, müssen verantwortlichen Personen zugewiesen und unter diesen koordiniert werden. Um dies zu gewährleisten, wurde am 10. August 2024 der Verein RICHI gegründet. Zusätzlich zur Rolle als Koordinationsplattform wird der Verein die Gemeinschaft fördern und dazu beitragen, die Angebote im RICHI nachhaltig zu gestalten. Die Freiwilligenarbeit ermöglicht es, die Betriebskosten niedrig zu halten und gleichzeitig eine hohe Qualität der Angebote im RICHI sicherzustellen.

Laut Zivilgesetzbuch (ZGB) darf ein Vereinszweck nicht gewinnorientiert sein. Entsprechend sind die Angebote im RICHI nicht gewinnorientiert und die gewerblichen Einnahmen dienen ausschliesslich dazu, den Betrieb des RICHI zu finanzieren (d.h. die Betriebskosten zu decken). Damit die Angebote im RICHI möglichst allen Personen offenstehen, also auch den einkommensschwächeren Bewohnenden der Siedlung und des Quartiers, werden die Preise so tief wie möglich gehalten.

Um den Aufwand an Freiwilligenarbeit im Alltagsbetrieb möglichst gering zu halten, wird im geplanten Selbstbedienungsladen ein innovatives Betriebsmodell umgesetzt, das sich durch die

direkte Einbindung der Produzent:innen auszeichnet. Produzent:innen von Backwaren, Gemüse, Obst, Fleisch, Milchprodukten und Eiscrème bieten ihre Waren jeweils auf einer ihnen zugeteilten Verkaufsfläche an, beispielsweise in einem Verkaufsregal. Die Produzent:innen sind dafür verantwortlich, ihr Sortiment eigenständig zu bestimmen, zu liefern und zu pflegen. Dadurch wird die Qualität und Frische der Produkte gewährleistet. Damit dieses Betriebsmodell für die Produzent:innen interessant ist, müssen ihre Kosten möglichst gering gehalten werden. Wir stellen uns vor, dass die Produzent:innen für ihre Verkaufsfläche eine symbolische Miete bezahlen und dazu eine kleine Marge auf ihrem Umsatz abgeben.

Für unverpackte Waren sowie Produkte des täglichen Bedarfs ist die Zusammenarbeit mit einem lokalen Bio-Großhändler vorgesehen (z.B. Bio Partner oder Biofarm). Die Pflege des Sortiments dieser Waren wird durch Freiwillige des Vereins RICHI sichergestellt.

Dieses Betriebsmodell verbindet lokale Produzenten direkt mit den Verbrauchern, unterstützt durch ein Netzwerk von Freiwilligen. Es schafft eine gewerbliche und trotzdem gemeinschaftsorientierte Umgebung, die sowohl den Produzenten als auch den Konsumenten zugutekommt.

4. Produkte/Dienstleistungen

a. Selbstbedienungsladen

Im Selbstbedienungsladen bieten verschiedene Produzenten ihre Produkte an. Folgend werden die Ideen und mögliche Produzenten zu den einzelnen Produktkategorien kurz beschrieben.

i. Backwaren

Es ist ein kleines Angebot an Broten und weiteren Backwaren geplant. Eine Bäckerei beliefert den Laden zwei bis drei mal pro Woche mit frischen Waren. Eine mögliche Partnerbäckerei könnte die Reformbäckerei in Vechigen sein, die bereits aktuell einmal in der Woche Brot direkt an Haushalte der Siedlung liefert.

ii. Gemüse / Obst

Die Gärtnerei des nur 850 Meter entfernten Zehendermätteli könnte uns mit Gemüse beliefern. Für die laufende Saison konkret: Tomaten, Zucchetti, Peperoni, Aubergine, Krautstiel, Kürbisse, Kartoffel, Kräuter (Peterli, Basilikum, Schnittlauch). Für die kommende Saison kann das Angebot den Bedürfnissen der Kundschaft angepasst werden.

iii. Milch & Glacé

Im Selbstbedienungsladen soll ein limitiertes Angebot an Milch und Milchprodukten aufgebaut werden. Eine Möglichkeit wäre ein Frischmilchautomat, bei dem Kund:innen mit den eigenen Mehrweg-Glasflaschen Milch beziehen können.

Die Stiftung Rossfeld respektive das gleichnamige Restaurant produzieren ihre eigenen Glacés. Die verschiedenen Sorten werden in Bechern verkauft. Wir können uns gut vorstellen, dass das Restaurant Rossfeld im Laden eine kleine Kühltruhe mit ihrem Glacésortiment platziert.

iv. Unverpackte Waren

Geplant ist ein breites Sortiment an unverpackten, haltbaren Lebensmitteln wie Reis, Teigwaren, Mehl etc. Die Waren werden in grösseren Gebinden bestellt (zum Beispiel bei Biopartner) und mit einer relativ niedrigen Marge angeboten. Die Erfahrung von ähnlichen Projekten (z.B. Gemeinsaftladen in der Felsenau, depot8 im Warmbächli) zeigt, dass so nachhaltige Produkte zu erschwinglichen Preisen angeboten werden können.

v. Waren des täglichen Bedarfs

Als Ergänzung ist zudem eine Auswahl von Gütern des täglichen Bedarfs geplant: WC-Papier, Putzmittel und so weiter. Diese werden bei einem Grossverteiler oder direkt bei dem Hersteller bezogen und mit einer kleinen Marge angeboten.

vi. Fleisch

Es ist ein kleines Angebot an Fleischprodukten geplant. Eine Metzgerei oder ein:e Fleischproduzent:in verkauft fertig portionierte und vakuumierte Fleischprodukte in einem Tiefkühlschrank. Ein möglicher Lieferant könnte TaPatate aus Wallenbuch sein, die bereits aktuell einmal in der Woche Gemüse und nach Bedarf Fleisch und Mehl auf die Engehalbinsel liefert.

b. Wochenmarkt-Stand

Als Ergänzung zum Angebot im Selbstbedienungsladen stellt ein landwirtschaftlicher Betrieb einmal in der Woche einen Marktstand mit Gemüse und evtl. weiteren Produkten auf. Als idealer Standort dafür dient die geschützte Laube vor dem Gewerberaum.

c. Co-Working

Der Selbstbedienungsladen geht offen in einen Co-Working Bereich mit drei Arbeitsplätzen über. Es soll ein flexibler Arbeitsbereich sein, der sowohl festen Co-Worker:innen als auch Tagesnutzenden zur Verfügung steht. Eine gemütliches Sofa bietet zusätzliche zwei Sitzgelegenheiten. Für die Co-Worker:innen steht in der Küche eine selbst zu bedienende Kaffeemaschine zur Verfügung.

Insgesamt werden nicht mehr als sechs Steh- und Sitzplätze eingerichtet.

5. Infrastruktur

Der Gewerberaum wird im Rohbau übergeben. Entsprechend müssen vor der eigentlichen Inbetriebnahme verschiedene Einrichtungen eingebaut werden. Zu erwähnen ist einerseits die Toilettenanlage. Es ist vorgesehen, ein WC mit Lavabo zu installieren. Dazu kommt eine einfache Küche mit einer Grundausstattung an Geräten (kleine Geschirrspülmaschine, Kühlschrank).

Zur mobilen Einrichtung zählen unter anderem Verkaufsregale, Arbeitstische evtl. ausgestattet mit Monitoren, Stühle sowie eine Kaffeemaschine. Ferner wird ein Internetanschluss sowie ein Kassen- resp. ein Bezahlssystem benötigt.

Die Angebote im RICHI werden eingeschränkt öffentlich zugänglich sein. Die Eingangstüren sollen mit einem digitalen Schliesssystem ausgestattet werden, das für den Zugang eine Registrierung voraussetzt. Ein solches Schliesssystem muss angeschafft und installiert werden. Eine Option wäre zudem, dass die Siedlungsbewohnenden mit ihren Schlüsseln 24/7 Zugang zum Laden haben.

6. Finanzplanung

Das Preismodell für die Produkte im Selbstbedienungsladen und im Café sieht vor, dass auch für Haushalte mit kleineren Budgets die nachhaltigen Produkte erschwinglich sind. Deshalb sind für diese Produkte nur sehr kleine Margen geplant. Auch wenn das Projekt nicht gewinnorientiert ist, sollte es langfristig selbsttragend sein. Es folgt eine Aufstellung der Kosten und des Ertrags.

a. Aufwand

Die Finanzplanung richtet sich nach den zu erwartenden Kosten für den Gewerberaum (Miete inkl. Nebenkosten) sowie die Betriebskosten. Diese stellen sich wie folgt dar:

i. Miete

Für die ersten 12 Monate ab Unterzeichnung des Mietvertrags erlässt Immobilien Stadt Bern dem Verein RICHI die Miete in Höhe von 739 Fr. pro Monat. Der Verein RICHI bezahlt lediglich die monatlichen Nebenkosten à rund 220 Fr. Ab dem zweiten Vertragsjahr wird die reguläre monatliche Miete geschuldet.

ii. Betriebskosten

Die Betriebskosten setzen sich unter anderem aus Gebühren für Internet, Software, Abschreibungen etc. zusammen. Wir schätzen sie auf ca 300 Fr. pro Monat.

iii. Investitionskosten

Die Investitionen für die Einrichtung des Gewerberaums schätzen wir auf total 15'000 Fr. Diese teilen sich wie folgt auf:

Investitionskosten	
Toilette	1'000
Küche inkl. Geräte	3'000
Möbel Co-Working	1'000
Möbel Café	2'000
Mobiliar Laden	3'000
Grundstock Laden	5'000

b. Ertrag

Die Einnahmen aus den verschiedenen Angeboten des RICHI schätzen wir wie folgt.

i. Selbstbedienungsladen:

Projekte ähnlicher Grösse (Gemeinschaftsladen Felsenau, depot8 Warmbächli, depot Hueber) erzielen einen Jahresumsatz im Bereich von 40'000-60'000 Fr. Auf Basis der Umfrageresultate erscheint uns das auch hier realistisch. Ausgehend von 40'000 Fr. und mit einer geplanten Marge von 15% ergibt das monatlich 500 Fr. Ertrag.

ii. CoWorking:

Geplant sind zwei bis drei Arbeitsplätze, die zu 20.- pro Tag vermietet werden. Dieser Preis ist vergleichbar mit dem Angebot des Spinnrads in der Felsenau. Gemäss Umfrage besteht in der Siedlung ein Bedarf von 24-76 Arbeitstagen. Konservativ geschätzt, können wir wohl von ca. 15 Arbeitstagen ausgehen. Dies entspricht einer Auslastung von ca 25% und ergibt einen Ertrag von 300 Fr.

iii. Mitglieder- / Gönnerbeiträge:

Die Mitgliedsbeiträge des Vereins RICHI werden im ersten Betriebsjahr zur Deckung der Investitionskosten verwendet. Gemäss Umfrage gehen wir von mindestens 25 Mitgliedern aus, die einen Mitgliedsbeitrag von 100.- pro Jahr bezahlen.

iv. Beitrag Immobilien Stadt Bern

Immobilien Stadt Bern unterstützt das Projekt mit einem Beitrag an die Investitionen von rund 5'000 Fr.

Folgend wird eine geschätzte Erfolgsrechnung für das erste Betriebsjahr dargelegt. Hierbei ist zu beachten, dass wir im ersten Betriebsjahr während der Aufbauphase nicht mit dem vollen Umsatz rechnen. Deshalb nehmen wir für die Erfolgsrechnung vereinfachend an, dass der Selbstbedienungsladen und Co-Working in den ersten drei Monaten noch keinen Ertrag erzielen. Daraus ergibt sich folgende Ertragsrechnung:

Aufwand		Ertrag	
Investitionen	15'000	Beitrag Immobilien Stadt Bern	5'000
Nebenkosten Miete	2'640	Laden & Café	4'500
Betriebskosten	3'600	Co-Working	2.700
		Mitgliedsbeiträge	2'500
Total Betriebsaufwand	21'240	Total Betriebsertrag	14'700
		Verlust	5'540

7. Zeitplan

Dieser Zeitplan wird laufend angepasst (Stand 15. Oktober 2024).

Vorarbeiten		
1	Abklärungen zu Betriebsbewilligungen beim Polizeiinspektorat	Juli - Oktober 2024
2	Gründung des Vereins RICHI	August 2024
3	Mitgliederaufruf / Spenden-Kampagne	August - September 2024
4	Bewilligungsverfahren	November - März 2025
5	Unterzeichnung Mietvertrag (nach Abschluss Baugesuch)	Frühjahr 2025
Aufbauphase		
6	Einbau einer Küche und Grundausstattung (Toilette etc.)	Frühjahr 2025
7	Eröffnung Co-Working	Frühjahr 2025
8	Schrittweise Ergänzung des Selbstbedienungsladens mit neuen Angeboten von lokalen Produzent:innen	Frühjahr - Juli 2025
9	Abschluss & Evaluation der Aufbauphase	Dezember 2025
Übergang in Regelbetrieb		ab Frühjahr 2026