



Wir suchen Genosschafter für den Bio-Laden am Obertorplatz 7 in Rheinfelden

1. Warum, um was geht es?

Das Stockwerkeigentum, in welchem der Bio-Laden L'ULTIMO BACIO GmbH von Raphaël Carmeli betrieben wird, steht zum Verkauf an.

Wir möchten in erster Linie einmal dafür sorgen, dass der Mietvertrag auch mit dem neuen Besitzer sichergestellt ist. Deshalb soll das Stockwerkeigentum in dieser Phase 1 erworben werden. Des Weiteren steht mittelfristig auch die altersbedingte Nachfolgeregelung im Raum.

Der Verein Nektar, in welchem Raphaël Carmeli Mitglied ist, will mit ihm zusammen in einer Phase 2 den Laden und das Verkaufskonzept weiterentwickeln. Dann könnte in einer Phase 3 seine GmbH in die Genossenschaft übergeführt werden und der Betrieb über diese erfolgen.

Zu diesem Zweck suchen wir Genosschafter. Mitmenschen, welche sich für unsere Vision mit dem «Bio-Laden Nektar» begeistern können. Die Genossenschaft ist losgelöst vom Verein. Vorgesehen ist folgender 3-Phasen-Ablauf:

Phase 1: Termin bis 31.08.2023 / Erwerb des Stockwerkeigentums

In diese Phase fallen folgende Aufgaben:

- Crowdfunding im persönlichen Umfeld des Vereins und des Bio-Ladens für den Erwerb dieses Stockwerkeigentums, Ziel = 250'000 CHF
- Gründung der Genossenschaft mit Statuten und Anteilszeichnungen
- Finanzierungsabklärungen mit der Bank
- Kaufvertragsverhandlungen und Abschluss mit notariellem Akt per Abschluss Phase 1

Phase 2: Termin bis März 2025 / Weiterbetrieb durch die GmbH von Raphaël Carmeli

In diese Phase fallen folgende Aufgaben:

- Weiterentwicklung der Vision «Bio-Laden Nektar» zusammen mit Raphaël Carmeli
- Unterstützung des Bio-Ladens in seinem laufenden Betrieb durch den Verein Nektar
- Crowdfunding für die Finanzierung der Umbauarbeiten
- Planung Integration Gewölbekeller und Neukonzeption inkl. Bewilligung / Durchführung der Umbauarbeiten
- Übernahme der «Raphaël GmbH» in die Genossenschaft per Abschluss Phase 2

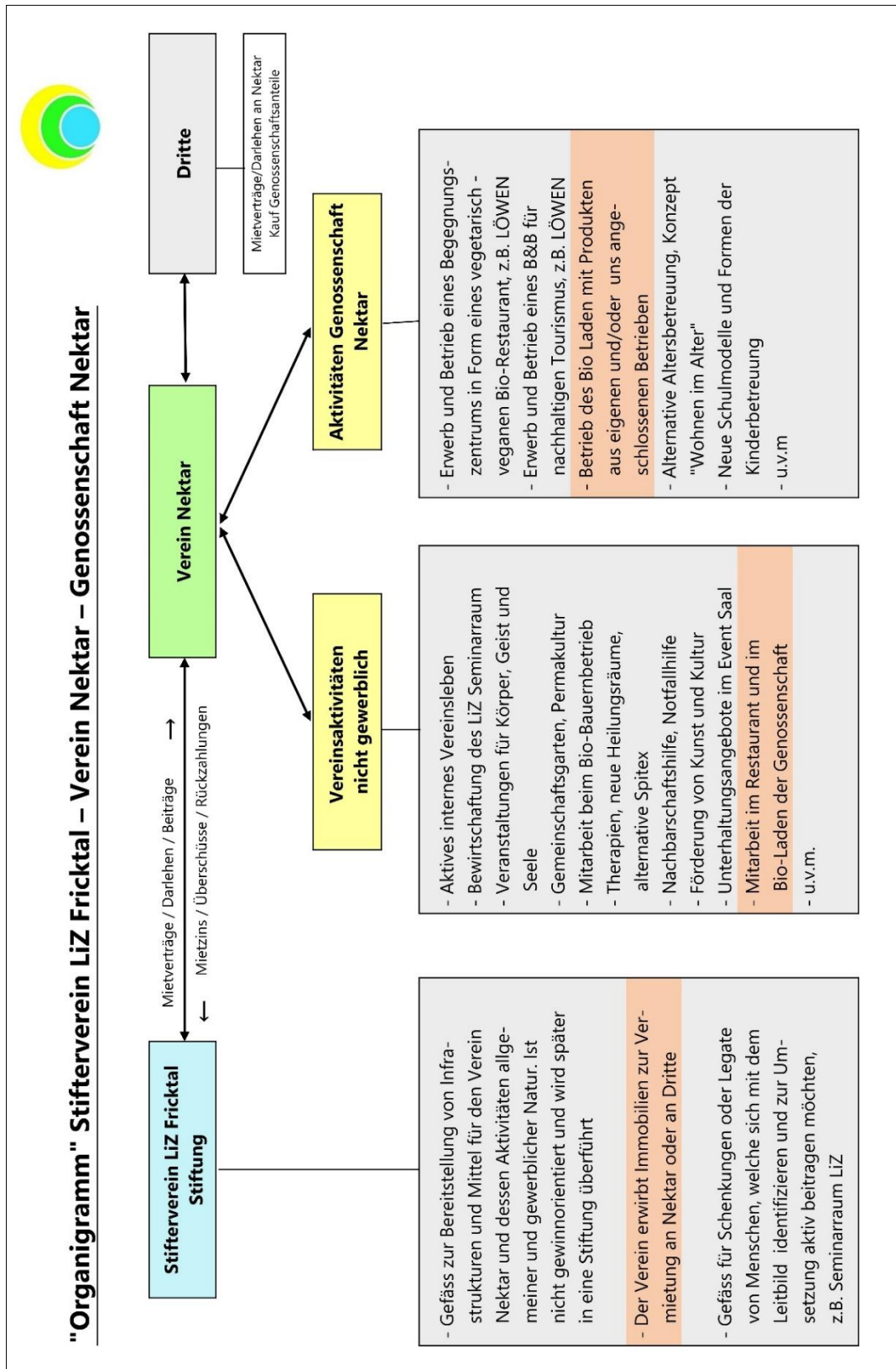
Phase 3: ab März 2025 / Betrieb des neuen Bio-Laden durch die Genossenschaft

In dieser Phase wollen wir den Betrieb des Ladens unter dem neuen Dach weiterführen. Die Genosschafter sind herzlich eingeladen, sich nach ihrem Befinden und Möglichkeiten weiter mit einzubringen oder einfach nur Kunde sein im neuen Outfit und Konzept.

Raphaël Carmeli wird uns mit Rat und Tat weiterhin zur Seite stehen.

2. Wer oder was steckt alles dahinter?

In erster Linie der Verein Nektar, gegründet am 01. April 2022 mit zurzeit 42 Mitglieder.
 Adresse: Verein Nektar, Obertorplatz 7, 4310 Rheinfelden. Mehr dazu auf www.verein-nektar.ch
 (Website abrufbar aber noch in Bearbeitung).
 In zweiter Linie der Stifterverein LiZ Fricktal, welcher den Verein Nektar in all seinen Aktivitäten unterstützt, erkennbar in folgendem logistischen «Organigramm»:



3. Ansätze zur Vision «Bio-Laden Nektar»

Unsere Vision ist es:

- ❖ Das Stockwerkeigentum zu erwerben und den Betrieb später einmal mit dem Namen «Nektar» weiterzuführen
- ❖ Den Bio-Laden der Bevölkerung zu erhalten und regional tiefer zu verankern
- ❖ Ein Sortiment gesunder Produkte und Lebensmittel, biologisch produziert und ohne GVO oder Insektenbeimischungen, direkt vom Bauernhof und Produzenten anzubieten
- ❖ Ein neues Geschäftskonzept zu entwickeln und einen Ort des Zusammentreffens und der Entschleunigung in einem neuen Ambiente für Jung und Alt zu schaffen

Konkrete Massnahmen in Stichworten:

Mit folgenden grob skizzierten Massnahmen soll der Bio-Laden neu positioniert werden:

Umsatz und Marktanteil

- Umsatzsteigerung durch Integration neuer Geschäftsfelder in den Ladenbetrieb:
 - Nutzung des brachliegenden Potenzials im Gewölbekeller
 - Aktionen / Degustationen im Gewölbekeller
 - Ausbau von Dienstleistungen, welche weniger den Schwankungen unterliegen
 - Betreuung eines B&B Betriebes im Haus nebenan
- Koordination Einkauf mit anderen Bio-Läden in der Grossregion Basel
- Marktanteil steigern bzw. nicht mehr weiter an die Grossen abgeben durch Attraktivität

Sortimentsanpassung

- Erfassen der Umsatzträger / Umsatznieten entfernen / Sortiment straffen
- Weg vom Gedanken Vollsortiment / was wollen wir in unserem Angebot
- Integration der regionalen Produzenten / Tagesmarkt anstelle Wochenmarkts (Verankerung)

Businessplan / Personal

- Ein Businessplan muss her mit einem positiven Jahresergebnis bei marktüblichen Verzinsungen des Kapitals
- Personalplanung und Entwicklung / Spitzenabdeckung durch Nektar Vereinsmitglieder

Kunden

- Kundenerfassung und Betreuung
- Rekrutierung weiterer Grosskunden aus der Region (Ziel 30% vom Umsatz)
- Kundenbindung über die Genossenschaft

Digitalisierung

- Nutzung der Digitalisierung um Personalkosten zu sparen und Betriebsoptimierung
- Selbstwaage für Kunden / Warenbewirtschaftung digital / intelligentes Kassensystem
- Online Shopping

Lieferanten und Produzenten:

- Wir wollen faire Beziehungen, müssen diese aber auch in den Betrieb mit einbinden und einbringen
- Aktionen vor Ort mit Lieferanten / Produzenten
- Hof- und Betriebsbesichtigungen öffentlich anbieten / vermarkten in der Presse

Einkaufserlebnis im Bio-Laden

- mehr als nur Produkte aus dem Regal nehmen, bezahlen und gehen
- Plauderecke / Café-Bar / Kinderecke / Snacks
- Vertriebsstätte regionaler Produzenten, der «Hofladen» im Bio-Laden vereint mit Begegnungs- und Eventzentrum

Öffentlichkeitsarbeit

- Inserate / Präsenz in der Tagespresse / Flyer in alle Haushalte / Kompetenzzentrum Bio-Laden, Treffpunkt für Jung und Alt
- Integration der bereits vorhandenen Netzwerke
- Publikumswirksame Aktionen innerhalb und ausserhalb des Bio-Ladens

Lokalität

- Konzept Laden überdenken / Feng Shui in der Innengestaltung / Innenhof überdachen
- Nutzung des Gewölbekellers durch Ausbau (geheizter Event-Raum, Weinkeller uvm.)

Eine philosophische Betrachtung:

Lebensmittel gedeihen auf einem gesunden fruchtbaren Boden, welcher unter Einbezug Jahrhunderten währenden Wissens und durch harte Arbeit von Natur und Mensch geschaffen wird.

Nahrungsmittel legen einen steinigen Weg auf ausgelaugten Böden zurück, um unter Zutun künstlicher Hilfsmittel als optisch perfekt anmutende Blindgänger in unserem Organismus zu landen.

Der leidenschaftliche Lebensmittelmann Raphaël scheut keine Mühen und Kosten, um immer wieder aufs Neue sicherzustellen, dass die angebotenen Waren eben diesen gesunden fruchtbaren Böden entspringen und unter fairen Bedingungen gehandelt werden.

Diese Leidenschaft ist im L'Ultimo Bacio zu spüren! Raphaël ist mit der Natur im Reinen, so kann er auch die Tür öffnen für die Menschlichkeit, welche im Bacio allgegenwärtig ist und das „Einkaufen“ zu einem entspannten Erlebnis der Sinne macht. Einkaufen in konventionellen Geschäften, bedeutet für viele Menschen Stress. Nicht so im L'Ultimo Bacio. Die Atmosphäre ebnet den Weg, in aller Ruhe durch die Räumlichkeiten zu schlendern und bedacht zu pflücken, anstatt in Hetze einen Beutezug zu führen.

Raphaëls tiefgründiges Wissen über das Leben und unseren genialen Organismus, erlaubt es ihm, als kompetenter Berater zur Seite zu stehen, wenn es denn gewünscht ist. So entsteht ein wertvolles Vertrauensverhältnis, welches unseren Bio-Laden zu einem ansprechenden Treffpunkt für alle Menschen macht.

- Leidenschaft für Lebensmittel und das Leben
- Fairtrade im eigentlichen Sinne des Wortes
- Menschlichkeit
- Tiefgründende, professionelle Beratung
- Ein persönliches Vertrauensverhältnis
- Ein Treffpunkt

All das können uns die Grossverteiler nicht bieten. Also werdet Teil einer Genossenschaft, welche es ermöglicht, unsere wichtigsten Güter in einem würdigen Umfeld zu beziehen.