Impuls CSX

Christiane Werth

Stadtverwicklung gGmbH



© Dominique Wollniok

Fragt mich zu …

Wie macht das eigentlich …
… die Feuerwache?
… der Quartiere für Alle?
… die Urbanothek?

Wie, wann und von wem sammle ich Direktkredite ein?

Wie geht eigentlich eine Bieterrunde?

Wie kann ich Risiken mit anderen teilen?

Wie kombiniert ihr gemeinnützige Zwecke in Eure Arbeit?

Was sollte ich kalkulieren bei einem CSX Unternehmen?

Sorry, hier kann ich nicht helfen …

Wie man eine Genossenschaft gründet.

Wo du deine Community findest und selbst keine Idee hast, wer die sein könnte.

Welche Branchenspezifischen Fördermittel es gibt.

Grundlagen der Umlagefinanzierung

in Gemeinschaftsgetragenen Unternehmen (CSX)

FINkubator – Finanzierungs-Inkubator / Kulturhanse Transfer / Urbanothek / 27.–28.03.2026

Das Konzept Umlagefinanzierung

Das was es kostet kommt sicher wieder rein.



Klassisches Unternehmen

- Markt basierend
- Finanzierung vom Unternehmenden
- Angebotspreise
- Risiko bei Unternehmenden
- Gewinn orientiert

Community-Supportet

- Nachfragebasiert
- Vorfinanzierung
- Beiträge, Mitgliederpreise
- geteiltes Risiko
- Kostendeckend

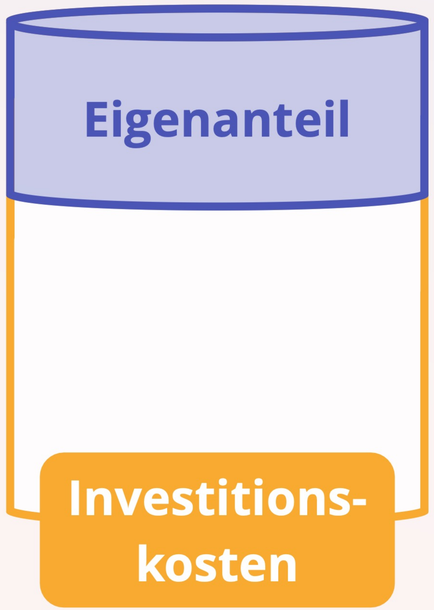
CSX entsteht oft dann, wenn die Marktlogik nicht mehr funktioniert …

kein bezahlbarer Wohnraum mehr

letzter Dorfkiosk ist weg

keine leistbare gesunde lokale Versorgung

Umlagemodell bei Investitionskosten



Investitionskosten z.B.

- Planungskosten, Vorgründungsphase
- Raumausstattung / Baukosten
- Geräte / Maschinen / Technik
- Erstausstattung Betriebsmittel

Bausteine aus

- Förderung
- Kredit
- Genossenschaftsanteile
- Direktkredite / Nachrangdarlehen
- Spenden
- **solidarische Modelle möglich!**

Umlagemodell bei Fixkosten



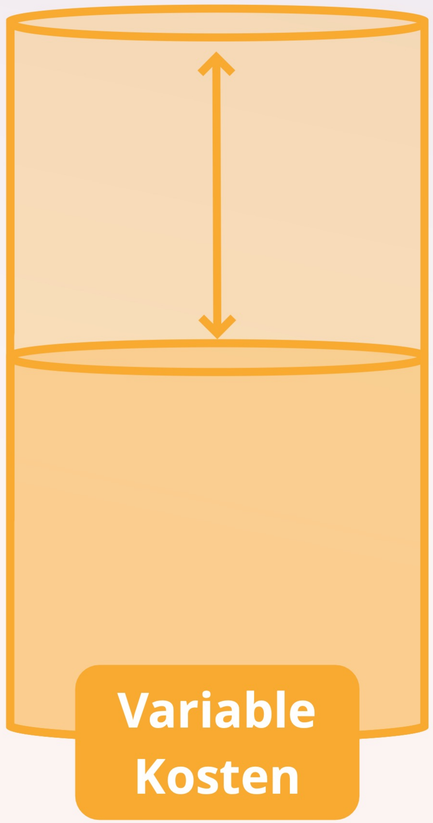
Fixkosten z.B.

- Personalkosten
- laufende Miete & Raumkosten
- Versicherungen, Verträge
- Gebühren, Lizenzen, Software
- Tilgungen

Bausteine aus

- Mitgliedsbeiträge ohne konkrete Gegenleistung
- Mitarbeit
- **solidarische Modelle möglich!**

Umlagemodell bei Produktkosten



variable Kosten z.B.

- Rohstoffe, Einkauf
- teilweise schon vorher berechnet

Bausteine aus

- Mitgliedspreis
- Guthaben oder Abo (sichert Liquidität im Einkauf)

Das Konzept gelingt, wenn

- eine **Community von Abnehmenden vorhanden** ist oder sich sehr wahrscheinlich aufbauen lässt
- wenn es **keine vergleichbaren Angebote** gibt, welche die wichtigsten Anforderungen erfüllen (Selbstbestimmung, Qualität, ...)
- wenn sich die **Angebotspreise die Community (ggf. solidarisch) leisten** kann
- wenn sich das **Unternehmen transparent zeigt** und sich öffnet gegenüber Mitwirkung der Community

Grundsatz: Das Konzept ist Nachfragebasierend und auf Augenhöhe.
Gemeinsam übernimmt man die Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit.

Beispiel: Lebensmittel Kooperative Weimar

Community

- 20–25 Haushalte
  keine externen Kunden
- solidarische Finanzierung
  »Jede/r trägt soviel er/sie kann«
- Mitarbeit statt Service

Angebot

- unverpackte Lebensmittel
- hochwertige, regionale Bioprodukte
- selbstbestimmte Auswahl

Warum das funktioniert?

niedrige Fixkosten

- kein Personal, teurer Laden, Marketing
- kein Vorhalten von Lebensmitteln

kaum Risiko

- Vorfinanzierung durch Guthabensysteme
- Bedarf im Vorfeld geklärt
- Zugeschnitten auf die konkrete Nachfrage

niedriges Preisniveau für alle leistbar

- Einkaufspreise bei Großhändlern
- rein Kostendeckend
- solidarisches System innerhalb der Community

Unternehmens Perspektive

Ich brauche nicht allein das Eigenkapital aufbringen. Alle helfen mir dabei.

Die Mitgliedsbeiträge sorgen dafür, dass immer genug Geld für das Wesentliche da ist.



Weil meine Fixkosten gedeckt sind, kann ich den Einkaufspreis weitergeben.

Nutzenden Perspektive

Ich habe gerade Geld zurückgelegt, ihr könnt damit solange arbeiten, bis ich es brauche.

Ich kaufe alles da, weil es dann insgesamt günstiger für mich ist.



Ich habe einen Mehrwert gegenüber klassischen Angeboten (bessere Qualität, andere Produkte, Nachhaltiger, solidarisch).

Grenzen & Herausforderungen

- erfordert gute Planung und im Vorfeld Einigung über das Angebot
- nicht super flexibel (Commitment meist über 1 Jahr)
- eher für Produkte des täglichen Bedarfs / Grundversorgung
- Mitwirkung hat seine Grenzen
- Preisdruck z.B. aus klassischen ausbeuterischen Markt
- fehlende Sichtbarkeit und Verbreitung mit Berührungsängsten

Das könnte dich auch interessieren …

CSX Modul
Di, 21.04.2026 / 16–17:30 Uhr
Was ist Community Supported X?

Do, 07.05.2026 / 16–18 Uhr
Gemeinsam Finanzieren

Do, 19.05.2026 / 16–17:30 Uhr
Von Kund*innen zu Mitgliedern

jederzeit nach Vereinbarung
Orientierungsberatung

jederzeit nach Anfrage
Nutzung der Urbanothek

jederzeit auf Youtube
Aufzeichnung unserer Webinare

Reflexion - Fragen zum Thema aufschreiben

