Fragenkatalog für CSX Praktiker*innen

Hinweise:

Bei der Beantwortung der Fragen kann es hilfreich sein, wenn ihr Entwicklungen z.B. über einen Verlauf mehrerer Jahre angebt.

Falls Fragen auf euch nicht zutreffen, ignoriert diese einfach. Genauso mit Fragen umgehen, die ihr nicht beantworten möchtet!

Block 1: Einstieg und erster Überblick

Persönliche Motivation

Was bedeutet gemeinschaftsgetragenes Wirtschaften für euch?

Was möchtet ihr mit diesem Angebot in die Welt geben?

Wieso habt ihr euch entschieden, so zu arbeiten?

Welche Gefühle sind damit verbunden?

Angebot

Was ist euer Angebot? Was „tut“ ihr konkret für die Kund*innen bzw. Mitglieder?

Welche „Leistungen“ bietet ihr über das konkrete Angebot hinaus? Was unterscheidet dieses von herkömmlichen Marktangeboten?

Was ist an euch besonders? Warum kommen die Menschen zu euch?

Block 2: Organisation und Mitglieder

Organisations- und Rechtsform

Welche Rechtsform habt ihr?

Wie ist das Eigentum am Betrieb bei euch verteilt? Gibt es Inhaber*innen und Angestellte oder habt ihr gemeinschaftliches Eigentum?

Mitglieder

Wie viele Mitglieder habt ihr?

Habt ihr auch „normale Kund*innen“? Wenn ja, welchen Anteil haben diese im Vergleich zu den Mitgliedern?

Wer sind eure Mitglieder? Was ist ihre Motivation dabei zu sein?

Welche Menschen sollen zukünftig zunehmend Mitglieder sein?

Welche Verantwortung und Aufgaben übernimmt eure Mitglieder-Gemeinschaft? In welcher Form sollen/dürfen sie partizipieren oder mitentscheiden?

Block 3: Finanzierung

Finanzierung und Beiträge

Wie hoch ist Euer Gesamtumsatz im Jahr oder pro Monat? Was davon ist durch Mitglieder erzeugt?

Wie sind eure Mitgliedsbeiträge gestaltet?

Macht ihr Beitragsrunden? Wenn ja, in welchem Format?

Fixkosten und variable Kosten

Wie viel Prozent Eurer Fixkosten deckt ihr über Mitgliedsbeiträge?

Gibt es Mitgliederpreise oder ähnliches? Wenn ja, wie unterscheiden sich Mitgliederpreise zum Ladenpreis?

Zusammenfassung Finanzen

Wie blickt ihr auf das Ziel von CSX „Verantwortung und Risiko [zu] teilen“? Fühlt sich eure Finanzierung mit Mitgliedern sicherer als ohne?

Habt ihr auch über andere Modelle nachgedacht? Wenn ja welche?