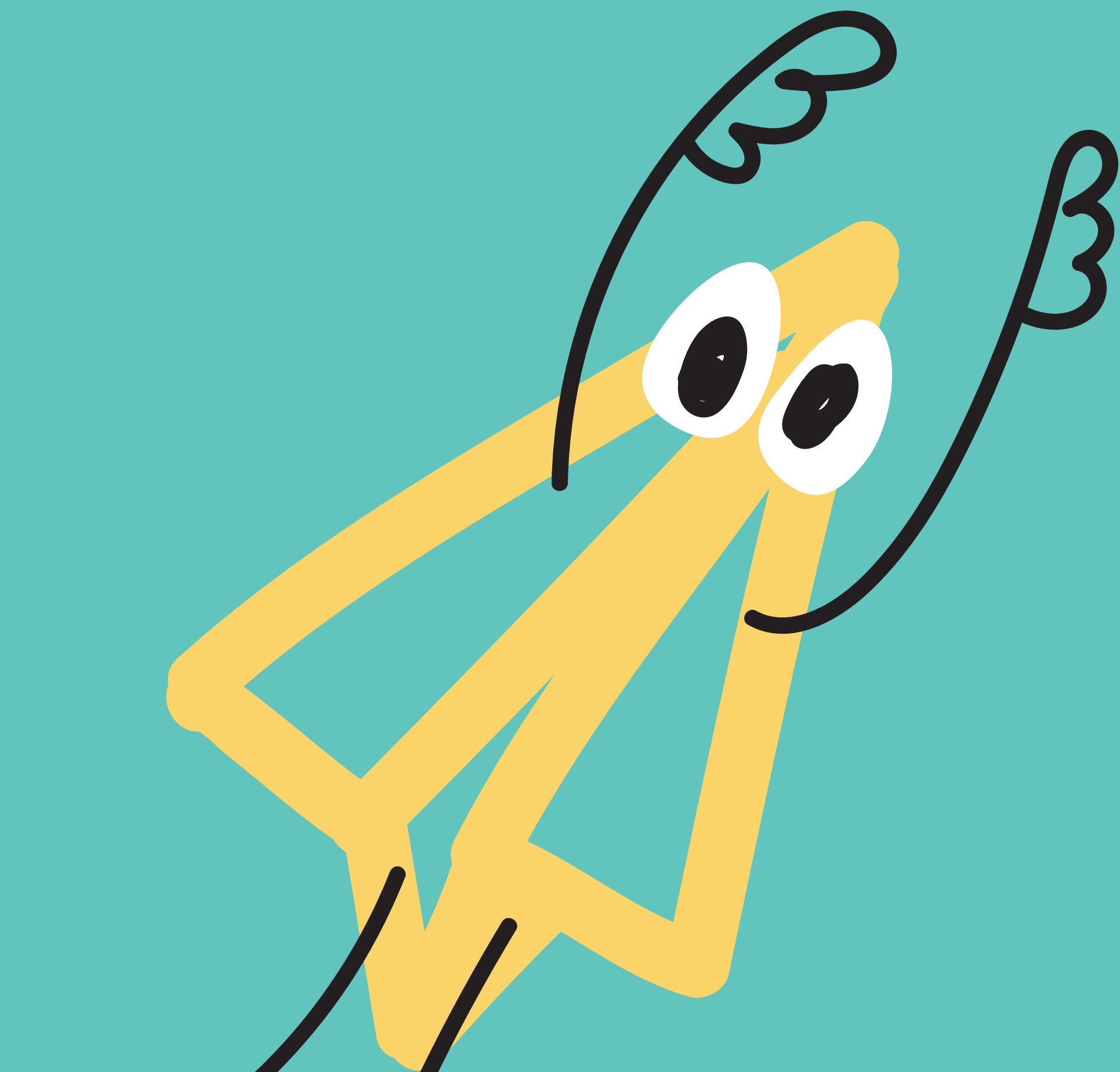




NUMENID ABHEBE

GRUNDLAGENWERK AG JAHRESBERICHT 2025

Liest diesen Einleitungstext überhaupt noch jemand? Oder braucht's auch hier einen «Hook»? Aufmerksamkeit ist ja inzwischen fast eine berufliche Schlüsselkompetenz geworden. Früher war's der Führerschein, heute ist's der eigene Fokus.

Während alle Welt beschleunigt, bleibt eines bestehen: Präsenz im menschlichen Kontakt. Ein Ruhepuls lässt sich (noch) nicht in 1.5-facher Geschwindigkeit abspielen. Darauf wollen wir uns immer wieder besinnen. Im Privaten, im Arbeitsalltag und im Netzwerk. Schön, dass du mit uns unterwegs bist.

BLICK ZURÜCK

Projekt Restwert Jetzt geht's Richtung Romandie

Im Jahr 2025 wurde das Restwert-Netzwerk mit der Eröffnung neuer Standorte in Breitenbach, Solothurn und Rüti weiter ausgebaut. Während die Deutschschweiz gut etabliert ist, liegt der Schwerpunkt nun auf der Romandie. Dafür wurde das Team mit Emily Mayer verstärkt, die den Aufbau neuer Partnerschaften in der Westschweiz vorantreibt. In der Deutschschweiz bleibt das Ziel unverändert: das bestehende Netzwerk festigen sowie die Zusammenarbeit und den Austausch mit unseren Partnerorganisationen vertiefen. Gleichzeitig bleiben wir am Ball, was Entwicklungen wie die KV-Reform betrifft, die sich unter anderem auch mit Megatrends wie KI auseinandersetzen muss.

Das Jahr 2025 stand ganz im Zeichen von Kommunikation und Zuhören. In diesem Zusammenhang wurden zum ersten Mal alle Teilnehmenden sowie Projektverantwortliche des Restwert-Netzwerks systematisch befragt. Das Ergebnis: Beide Gruppen sind mehrheitlich (sehr) zufrieden. Besonders geschätzt werden die abwechslungsreichen Aufgaben und die hohe Eigenverantwortung, aber auch die App und die Unterstützung durchs Grundlagenwerk kommen gut an. Die Kooperation mit Ricardo lief auch 2025 erfolgreich weiter, ebenso die Zusammenarbeit mit Digitec Galaxus, Brack und weiteren Geschäftskunden, die uns regelmässig mit hochwertiger Ware versorgen. Danke dafür!

Fundpark Schaffhausen und Wangen zeigen: Es funktioniert

Der Fundpark entwickelt sich vielversprechend weiter: Schaffhausen ist inzwischen gut etabliert, in Wangen wächst die Zahl der Teilnehmenden kontinuierlich. Über beide Standorte hinweg wurden im Jahr 2025 neun Crowdfunding-Projekte umgesetzt, die es Fundpark-Teilnehmenden ermöglichen, von Anfang an Verantwortung zu übernehmen und sich für ihre Herzensprojekte einzusetzen. Dabei konnten ganz unterschiedliche Anliegen unterstützt werden – von barrierefreien Partys über den Schutz von Wölfen bis hin zu Projekten wie der Unterstützung des Digital-Cafés mit dem JRK Schaffhausen. Kommt gut.

Tufty Sinnstiftende Arbeit mit Kinderzeichnungen

Tufty bleibt eine geschätzte, sinnstiftende Ergänzung für Kreativateliers. Was 2024 als erste Multiplikation angekündigt wurde, ist eingetreten: Vor Weihnachten gab es so viele Bestellungen, dass gleich zwei weitere Standorte Tufty bei sich einführten. Aarau mit dem Töpferhaus und Liestal mit Inklusioplus setzen das Projekt seither um. An den drei Standorten zusammen entstanden im November und Dezember 75 Teppiche in sorgfältiger Handarbeit. Nach dem starken Weihnachtsgeschäft haben die Bestellungen allerdings spürbar abgeflacht. Jetzt geht es darum, herauszufinden, wie Tufty auch ausserhalb der Festtage mehr Nachfrage generieren kann.

Equipa Gelernt, verbessert, bereit

Im Juni 2025 wurde das erste Betriebsjahr von Equipa Olten abgeschlossen. Wie bei jedem neuen Projekt wurden am Anfang Fehler gemacht, daraus Learnings gezogen und das Konzept laufend verbessert. Ein Schwerpunkt lag 2025 auf der richtigen Rekrutierung der Mitarbeiterinnen: Gesucht sind Frauen, die viel Eigenverantwortung mitbringen und bereit sind, sich weiterzuentwickeln. Mit der passenden Besetzung kamen auch zunehmend Aufträge über zufriedene Kundenschaft hinzu. Equipa ist unterdessen bereit für die Multiplikation: Das Projekt mit Crescenda geht nun in die nächste Phase. Das Grundlagenwerk begleitet dabei als Sparringpartner, spiegelt den Prozess und gibt laufend Rückmeldungen.

BLICK NACH VORN

Was passiert, wenn man zwei Jahre lang «bald» sagt und es plötzlich ernst wird? Genau das erleben wir gerade: Nach zwei Jahren des Aufschiebens starten wir 2026 die Akquise in der Romandie und hoffen dabei auf Zuwachs für Plusvalue. In der Deutschschweiz soll dagegen nicht die Anzahl der Restwert-Standorte zunehmen, sondern die Bekanntheit des Projekts. Dafür ist eine schweizweite Marketingkampagne geplant. Auch das Fundpark-Netzwerk soll grösser werden: Der monatliche, selbstorganisierte Austausch der Standorte zeigt bereits, wie viel Potenzial in der Kollaboration steckt. Der nächste Schritt ist nun die Akquisephase und der systematische Aufbau eines Netzwerks. Bei Tufty geht es darum, das Bestellvolumen konstanter zu machen und Equipa bleibt ein Projekt, bei dem wir lernen, während wir mitwachsen: Mit Blick auf neue Standorte muss weiter standardisiert werden, damit eine Multiplikation möglichst reibungslos über die Bühne geht. Wachstum, ja – nur nicht den Boden unter den Füßen verlieren.



JAHRESRECHNUNG

Das Grundlagenwerk hat auch im Jahr 2025 einen positiven Abschluss erzielt. Der Gewinn fällt etwas kleiner aus als im Vorjahr, da 2024 von einmaligen Erträgen wie der Dintikon-Übergabe und dem gewonnenen Sozialpreis profitierte, die 2025 fehlten. Die Erträge stammen praktisch vollständig aus projektbezogenen Einnahmen: Allen voran aus dem Projekt Restwert, das den grössten Teil der Einnahmen ausmacht. Auch Beratungsmandate wie Equipa tragen weiterhin zum Ergebnis bei, und mit den neuen Standorten in Aarau und Liestal konnten erste Einnahmen durch den Verkauf von Teppichen generiert werden. Auf der Aufwandseite bleibt das Projekt Restwert weiterhin der grösste Posten. Die wichtigsten Kostenpunkte sind dabei der Ankauf von Firmenkundenware sowie Investitionen in Marketing- und Kommunikationsmaterial und die Weiterentwicklung der Applikation. Bei Tufty war der Aufbau des Projekts mit hohem Aufwand verbunden. Zudem wurde in einen neuen Online-Auftritt des Grundlagenwerks investiert. Der grösste Aufwandspunkt des Grundlagenwerks insgesamt bleiben aber die Personalkosten. Diese lassen sich wie folgt aufteilen: Rund 62 Prozent der Personalkosten fliessen in das Projekt Restwert, 17 Prozent in den Aufbau von Tufty, 13 Prozent in den Fundpark und 8 Prozent in Equipa.



BILANZ		ERFOLGSRECHNUNG	
31.12.2025	CHF	31.12.2025	CHF
AKTIVEN		ERTRAG	
Flüssige Mittel	256'000	Erlöse Tufty	23'000
Forderungen	7'000	Erlöse Projekt Restwert	452'000
Aktive Rechnungsabgrenzung	13'000	Beratungsmandat	28'000
Umlaufvermögen	276'000	Total Einnahmen	503'000
Sachanlagen	8'000	AUFWAND	
Immaterielle Werte	28'000	Personalaufwand	-230'000
Anlagevermögen	36'000	Aufwand Projekt Restwert	-108'000
Aktiven	312'000	Aufwand Fundpark	-1'000
PASSIVEN		Aufwand Tufty	-24'000
Kurzfristiges Fremdkapital	83'000	Neue Projekte	-5'000
Langfristiges Fremdkapital	0	Aufwand Grundlagenwerk	-14'000
Aktienkapital	100'000	Übriger Betriebsaufwand	-45'000
Gewinnvortrag	84'000	Betriebsaufwand	-427'000
Eigenkapital	184'000	Abschreibungen	-23'000
Total Passiven vor Gewinn	267'000	Betriebsergebnis EBIT	53'000
Jahresgewinn	45'000	Finanzaufwand	-2'000
Passiven	312'000	Steuern	-6'000
		Jahresgewinn	45'000

Übrigens, so sieht ein Netzwerk an starken Partner:innen aus. Danke für die Zusammenarbeit, ihr seid die Besten!



Dorfstrasse 21
4612 Wangen bei Olten
+41 62 293 08 08
post@grundlagenwerk.ch
→ grundlagenwerk.ch