

## **PROTOKOLL Budgetversammlung 2010**

Ort: Restaurant GH, Ennenda  
Datum: 24. November 2010  
Zeit: 20.00 – 22.10 Uhr

---

### **Traktanden**

1. Begrüssung und Wahl der Stimmenzähler
  2. Protokoll der Hauptversammlung vom 14.5.2010
  3. Kurz-Rückblick Aktivitäten 2010
  4. Orientierung Weiterentwicklung GlarusBonusCard
  5. Statutenänderung: Neue Mitgliederstrukturen (bei den Unternehmungen aller Branchen Art. 6) samt entsprechender Anpassung beim Stimmrecht (Art. 13) sowie formelle Anpassungen insbesondere auch wegen der Gemeindestrukturereform
  6. Festlegung der Mitgliederbeiträge (Unternehmen 300.-/600.-, Vereine 100.-, Einzelmitglieder 50.-)
  7. Programm 2011
  8. Budget 2011 (siehe Tischaufgabe)
  9. Varia, Termine
- 

### **1. Begrüssung und Wahl der Stimmenzähler**

Kaspar Marti begrüsst die anwesenden Mitglieder zur Budgetversammlung, die gleichzeitig GlarusCard-Partnerversammlung ist. Speziell begrüsst er Gemeinderat Tomas Jakober. Die Traktandenliste wird genehmigt. Als Stimmenzählerin wird Christine Wunderli gewählt. Es haben sich zahlreiche Mitglieder entschuldigt. Anwesend sind 15 Stimmberechtigte.

### **2. Protokoll der Hauptversammlung vom 19.5.2010**

Der Vorstand hat das Protokoll bereits genehmigt. Es war im Internet herunterladbar. KM weist auf das E-Mail von Alex Rüegg hin, der im Protokoll die Wahl eines Stimmenzählers sowie die Zahl der Stimmberechtigten vermisst hat. Das Protokoll wird von der Versammlung genehmigt und der Protokollführerin verdankt.

### **3. Kurz-Rückblick Aktivitäten 2010**

Der Präsident KM blickt kurz zurück auf die Aktivitäten dieses Jahres.

#### Goldener Samstag

Auch dieses Jahr war das Wetter schön und der Goldene Samstag fand wiederum in Kombination mit dem Flüchtlingstag und mit einem gesperrten Rathausplatz statt. Eine vorteilhafte Verbindung.

#### Sommerschmuck

Auf den 1. August hin kam rechtzeitig der Sommerschmuck: die Fahnen mit Gemeindewappen. Positives Echo war gross. Wird nächstes Jahr wiederholt.

#### Sommerbühne

War auch 2010 ein Erfolg. Wir müssen schon bald schauen, dass es nicht zu viele Leute gibt, weil das sonst eine Vergrösserung der Organisation bewirken würde. Wir hatten auch dieses Jahr bis zu 300 Leute pro Abend. Der Umsatz belief sich auf rund 40'000.-, trotz gutem Besuch also kein Geschäft. Wenn die Organisierenden nicht so günstig arbeiten würden, wäre es noch weniger ein Geschäft.

#### Öffnungszeiten

Infoabend im Glarnerhof war recht gut besucht. Die Öffnungszeiten sollen Schritt für Schritt angepackt werden. Nächster Schritt ist über Mittag offen - für diejenigen, die wollen. Wer offen hat, wird in die Werbemassnahmen von Glarus Service aufgenommen.

#### Herbst Night Shopping

Hauptsächlich organisiert von Hanspeter Bollmann. Der Wettbewerb „Rückerstattung des Einkaufs“ hat sich bewährt. Idee: Die Quittungen der Einkäufe kommen in die Verlosung. Drei Gewinner. Im Herbst Night Shopping hat der 1. Preis 709 Franken gewonnen.

#### Tourismus

Reservationssystem, das im ganzen Kanton aufgelegt werden soll, war das Hauptthema. Von Glarus Service aus werden wir den Grundbetrag von 250.- pro Hotel für die Hotels übernehmen, die bei uns Mitglied sind.

#### Weihnachtsaktion

Vor allem umgesetzt durch HP Bollmann. Ist am Laufen.

#### **4. Orientierung Weiterentwicklung GlarusBonusCard**

KM gibt als Einführung einen Überblick über die Aufgleisung der GlarusCard in den Anfängen. Er bemerkt, dass die wichtigen Punkte nie so gelebt wurden, wie sie in den Allgemeinen Vertragsbedingungen aufgeführt sind (z.B. Die Entscheidungen obliegen allein den GLCard-Partnern / Es gibt eine spezielle GLCard-Kommission / Es gibt eine separate Rechnung für die GLCard). Alles war verwoben mit Glarus Service. GLCard war ein Teil der Shopping-Kommission. Man hat sie behandelt wie jedes andere Geschäft, obwohl sie alles dominierte.

Was wir im 2010 neu aufgelegt haben, ist eine separate Kommission für die Glarus Card. Zudem hat das PublishingTeamMollis (Ernst Willi und Guido Isler) im vergangenen halben Jahr Konzepte gemacht, wie sich die Glarus Card weiterentwickeln könnte. Auch in technischer Hinsicht hat sich ja vieles verändert.

KM zu den Strukturen, die es zu beachten gilt:

Entscheidend ist, dass das Unternehmen, das den techn. Hintergrund leistet (also das PublishingTeamMollis), auch direkt Vertragspartner der Partner ist. Da es viele Partner sind, braucht es eine Dachorganisation: die GLCard Partner Organisation. Diese wiederum braucht einen Vertrag mit dem PublishingTeam. Das war eine Schwachstelle in der Vergangenheit. Wir hatten keinen Vertrag, nur gelebte Usanz.

Verhältnis Glarus Service – Glarus Card: muss für die Zukunft ebenfalls erneuert werden.

Mit der neuen Glarus Bonus Card müsste man auch prüfen, ob die Karte für die Detaillisten des ganzen Kantons zum Einsatz kommt. Das wird nicht heute Abend entschieden, sondern muss diskutiert werden. Wir sind auch in Gespräch mit dem Detaillistenverband. Hier muss das Vertrauen erst aufgebaut werden. Es könnten aber auch Gastronomie, Tourismus- und Gewerbevereine dazu stossen.

Ob über allem eine Geschäftsstelle steht, oder wer auch immer und wie das organisiert werden soll, ist noch offen. Die Glarus Card Partnerversammlung hätte dann echte Kompetenzen und wäre kein Verschnitt mehr von Glarus Service.

Nach KMs Einführung wird die technische Seite der neuen Glarus Bonus Card aufgezeigt durch Ernst Willi (EW).

- EW erklärt die Veränderungen auf Seiten der Technik.
- Ziel von PublishingTeamMollis: Aus den diffusen Dienstleistungen soll ein klar definiertes Produkt mit klar definierten Kosten gemacht werden.
- Zurück zu den ursprünglichen Ideen. Denn die Ziele sind unverändert: Vorteile für den Kunden, für das Partner-Geschäft. Frequenzen ausbauen und Umsätze halten bzw. steigern. Glarus Bonus Card als Werkzeug für Detaillisten gegenüber Märkten und Grossverteilern. Grösster Vorteil ist die Erreichbarkeit der Kunden.

- Technische Seite hat sich stark entwickelt, siehe POS-Terminal-Palette. Das bisherige (Einsteiger-)Gerät wird nicht mehr produziert, da veraltet. Angestrebt wird eine Integration der Gerätekosten in die Rechnung der GlarusCardPartner. Für das modernste Gerät bräuchte man kreditkartenfähige Karten. Das ist die bisherige Glarus Card nicht. Das PublishingTeamMollis möchte die Kosten für den Ersatz des Kartenbestands speziell lösen (Sponsoring).
- Vorteile der BonusCard: Kontaktmöglichkeit, Kundenerreichbarkeit und –Bindung. E-Mail-Adressen von 40% müsste erhöht werden (90 % der Schweizer haben E-Mail). Der Kunde erhält Punkte, Aktionen, Prämien etc. Je mehr Geschäfte mitmachen, umso mehr wird die Karte gebraucht und umso „gebräuchlicher“ wird die Karte. Das ist jetzt eine Schwachstelle.
- Newsletter-System neu auflegen: Regelmässigkeit, klarer Absender, Inhaltsverzeichnis, Angebote. Regelmässige Präsenz zu sehr günstigen Konditionen (Jahresabopreis 1500.-, d.h. 1 Erscheinung kostet 30.-) Standardisierte Abläufe und Gestaltung. Schulung, Einzelbetreuung, Marketingbetreuung usw.
- Kopf des Newsletters: Kontostand des Karteninhabers wird individuell dargestellt. Zurzeit ist es so, dass viele Kunden nicht wissen, wie viel sie auf dem Konto haben.
- Weitere Neuerungen: Geschenkkarten mit aufladbarem Betrag, der direkt am POS aufgeladen werden kann.
- Zweiter Bonus-Kreislauf: mit der neuen BonusCard kann man einen individuellen Prozentsatz zusätzlich anbieten (dank techn. Neuerung möglich).
- Digitaler Voucher statt Papier-Gutschein, den sich der Kunde herunterladen kann.

Zu all dem braucht es eine kritische Masse an Geschäften und Kunden, darum drängt sich die Ausdehnung auf den ganzen Kanton auf. Auf technischer Seite Kooperation mit anderen Anbietern in der ganzen Schweiz.

KM:

Wir wollen uns in Zukunft mit den Aktionen auf die Glarus Service-Mitglieder konzentrieren. Keine Durchmischung Glarus Card – Glarus Service-Aktionen mehr.

Er weist auf den **Glarus Card-Infoabend am 19. Januar 2011** hin!

Eine Präsentation finden auch beim Detaillistenverband statt und zwar am Tag davor.

### **Diskussion:**

- HPB weist darauf hin, dass wir die Neuerungen unkritisch auf dem PublishingTeam Mollis aufbauen. Er ist der Meinung, man müsste auch Konkurrenzunternehmen anfragen.  
KM nimmt das so entgegen.
- JT: gl events (als Geschäftsstelle von Glarus Service) war von Anfang an involviert in das Projekt. Viel Aufbauarbeit. Es gab auch Partnerversammlungen, die immer

entschieden haben. Und es gab ein Reglement. JT findet Weiterentwicklung der Karte i.O., würde aber nicht einfach alles so aus der Hand geben. Die Stärkung des Platzes Glarus muss das Ziel sein. JT ist skeptisch, wie viele neue Partner dazu kommen. Und er findet, Glarus Service dürfe das Projekt nicht zum Nulltarif abgeben.

- KM: Da sind Widersprüche vorhanden. Das Risiko lag immer bei Glarus Service. Es war einfach nie klar strukturiert.
- Kantonalisierung: Es geht um die Detaillisten! Sie sollen profitieren können. JT: Glarus Card-Partner müssen das entscheiden. KM: Es sind leider nur 3 hier. Der Info-Abend im Januar wird sicher die Partner speziell einladen.
- Eine wichtige Fragestellung wird sein, wie viele Partner unter den neuen Bedingungen mitmachen werden. EW findet es schwer zu sagen. Gemessen am Interesse heute Abend, ist das Risiko vom PublishingTeamMollis gross. Im Moment ist es aber zu früh.
- Christine Wunderli fragt: Warum geht man einen Schritt weiter, wenn die Finanzen der Glarus Card noch nicht stimmen?
- EW: Das Risiko der neuen Glarus Card würde vollumfänglich beim PublishingTeam-Mollis liegen.
- HPB: Die Finanzen 2009 sind nicht im Lot betr. Glarus Card. Karte hat immer Verlust produziert.
- BR: Kostenoptimierungen wurden laufend gemacht. Wir nagen einfach immer noch an den Initialkosten. Abschreibungen entsprechend gross. Nach 2011 wäre der Beitrag aber nur noch 20'000.- an die Glarus Card.
- KM erinnert an die positiven Seiten: viele Karten, hohe Akzeptanz, ein Gebilde, das Realität ist. So schnell wird die Karte nicht sterben. Der Schritt nach vorn wird ein Fortschritt sein, zumal die Risikoseite diesmal klar geregelt ist.

**5. Statutenänderung: Neue Mitgliederstrukturen** (bei den Unternehmungen aller Branchen Art. 6) samt entsprechender Anpassung beim Stimmrecht (Art. 13) sowie formelle Anpassungen insbesondere auch wegen der Gemeindestrukturreform

KM erklärt, dass wir aufgrund der Gemeindestrukturreform jetzt auch Netstal und Ennenda umfassen und nicht mehr nur Glarus/Riedern. Die entsprechenden Änderungen wurden in den Statuten vorgenommen.

**Wichtigste Änderung: Kategorien der Mitgliedschaft und Beträge.**

Bisher galt die Selbstdeklaration innerhalb einer Skala mit vielen Kategorien. In den letzten Jahren war feststellbar, dass diese bei vielen Mitgliedern nicht stimmen konnte. Darum schlagen wir vor, auf 2 Kategorien (300.- und 600.-) zu reduzieren. Eine Analyse der Betriebe hat die Zuteilung zur jeweiligen Kategorie recht klar ergeben. Die Gesamtsumme, die am Ende eingenommen wird, ist in etwa dieselbe wie bisher. Generell möchte KM festhalten, dass die Beiträge an das Standortmarketing von Glarus für die einzelnen Betriebe gegenüber der Fridlibogenzeit immer kleiner geworden sind.

JT: Findet den Unterschied zwischen Grossen und kleinen Läden nicht ganz richtig. KM weist auf die Gewerbler hin, die bisher völlig ungerechte Beiträge bezahlt haben.

KM: Zudem wird die Bewilligung für Sonntagsverkäufe in der Höhe von CHF 200.- pro Betrieb jedem Glarus Service-Mitglied bezahlt. Also lohnt sich eine Mitgliedschaft auch für Kleine.

**Änderung des Stimmrechts** aufgrund der neuen Kategorien. Neu hat jedes Mitglied 1 Stimme, egal wie hoch der Beitrag ist.

Andreas Tsiounis weist auf die letzte Zeile bei Art. 13 hin. Sie ist unklar: „Mitglieder haben bei Beschlüssen, welche sie selbst betreffen, kein Stimmrecht.“ Da sie noch nie zum Einsatz kam, wird sie ersatzlos gestrichen.

Andreas Tsiounis weist zudem auf letzten Satz hin: Dort heisst es „Generalversammlung“ statt „Hauptversammlung“. Auch diese Änderung wird vorgenommen.

Die Statutenänderungen werden als Ganzes einstimmig angenommen.

## **6. Festlegung der Mitgliederbeiträge (Unternehmen 300.-/600.-, Vereine 100.-, Einzelmitglieder 50.-)**

Die Diskussion wurde bereits unter Traktandum 5 geführt.

Abstimmung:

Sämtliche Mitgliederbeiträge wurden angenommen:

- Unternehmen 300.-/600.-
- Vereine 100.-
- Einzelmitglieder 50.-

## **7. Jahresprogramm 2011**

Der Entwurf des Jahresprogramms 2011 wird verteilt. KM geht das Programm durch.

- KM weist auf die Verschiebung des Night Shoppings hin: beide Night Shoppings rücken näher an den Sommer. Die Veranstaltung ist nicht mehr gekoppelt an Glarus Card, sondern eine Glarus Service-Veranstaltung.
- Glarus Service möchten aktiver werden beim Viehmarkt. Was genau daraus wird, ist zurzeit noch unklar. Der Kontakt mit den Viehmarkt-Verantwortlichen nehmen Andrea Trümpy und Beat Stüssi auf.

- Alle Chilbis und alle Chlausumzüge sind im Programm, also auch von Ennenda, Riedern und Netstal.
- Für die Läden, die über Mittag offen haben, sind spezielle Werbemassnahmen geplant.
- Rathausplatz: Wir möchten ein Programm andenken, wie wir die „Innenstadt“ regelmässiger verkehrsfrei haben können, um das Shopping zu fördern.
- Termin Sommerbühne ist noch nicht definitiv.

## **8. Budget 2011 (siehe Tischaufgabe)**

Ausnahmsweise gibt es 2 Varianten beim Budget.

Variante A zeigt den Normalfall, Variante B ist das Budget ohne Glarus-Card-Positionen.

BR stellt die beiden Budgetvarianten vor. Hier die wichtigsten Punkte:

Variante A:

- Wie auch schon für 2010 budgetieren wir für 2011 einen erfreulichen Reingewinn (nach Abschreibungen) von Fr. 5'000.00.
- Bei der GlarusCard budgetieren wir gegenüber dem Vorjahr auf der Ertragsseite etwas vorsichtiger. Da aber auf der Aufwandseite die Kosten laufend optimiert wurden, konnten gegenüber dem Vorjahr um Fr. 10'000.00 tiefere Aufwendungen budgetiert werden. Die deutlich entspanntere Finanzlage erlaubt es uns, erneut mit Abschreibungen in der Höhe von Fr. 20'000.00 zu budgetieren. Wenn wir die in den Jahren 2010 und 2011 budgetierten Abschreibungen einhalten können, sind wir per Ende 2011 frei von den „Erstkosten“ der Glarus Card.
- Das neu eingeführte Reglement bringt bei den Kurtaxen Mehreinnahmen. Da diese zweckgebunden sind, steigen aber auch die Ausgaben im Bereich Tourismus.

Variante B:

- Auch hier budgetieren wir mit einem Reingewinn von Fr. 5'000.00
- Gegenüber Variante A budgetieren wir hier ohne Erträge und bis auf die Abschreibung auf den Erstkosten der Glarus Card auch ohne Aufwände. Dies erlaubt uns, für Projekte einen gegenüber Variante A um Fr. 10'000.- höheren Betrag einzusetzen.
- Variante B würde sich auch auf die Administrations-Buchhaltungskosten positiv auswirken. Wir gehen von einer jährlichen Einsparung von Fr. 2'000.00 aus.

BR stellt Budget zur Diskussion.

KM weist darauf hin, dass es so oder so eine Mischrechnung gibt, da die Änderungen bei der GlarusCard erst im Laufe des Jahres aktuell werden würden.

Frage von Andreas Tsiounis: Können wir überhaupt 2 Budgets verabschieden?

Nach einer kurzen Diskussion wird entschieden, über Variante A abzustimmen. Falls es zu

den Änderungen betr. Glarus Card kommt, kann der Vorstand über Variante B entscheiden. (Diese sieht eh positiv aus für Glarus Service)

Budget A wird (mit Enthaltungen) angenommen.

### **9. Varia, Termine**

Chr. Wunderli fragt, ob kein PR-Beitrag erschienen ist zum Erfolg des Herbst- Night Shoppings?

KM: Es ist nichts erschienen, da wir mit dem Preisgewinn auf das nächste Mal hin Werbung machen wollen. Werden wir nächstes Mal besser machen.

Termine:

HV 18. Mai 2011, 20 Uhr

Glarus Card Partnerversammlung und Info-Veranstaltung, 19. Januar 2011

KM: Hinweis auf „Glarus brennt“ wird bestimmt Leute nach Glarus bringen. Am 6. Dez. wird entscheiden, welche Projekte realisiert werden.

Ende der Versammlung um 22.10 Uhr

Schwanden, 28. November 2010

Die Protokollführerin  
Marianne Zweifel