

Protokoll

Studierendenratssitzung vom 02. Dezember 2019

Datum	Montag, 02.12.2019	Zur Behandlung	Studierendenrat VSZHAW, Vorstand VSZHAW
Zeit	18:00 – 20:00 Uhr	Zur Kenntnis	Generalsekretariat ZHAW, Alumni ZHAW, AT, Studentische Vertretung HSV
Ort	Toni Areal Raum ZT.6.T47 Pfungstweidstrasse 96 8005 Zürich	Teilnehmer	Studierendenrat: Seraina Koller, Nina Reichmuth, Natalie Rotschi, Omar Zeroual, Kevin Mohammad Yar, Andrea Lehner, Adrian Oertig, Leonardo Ferrari, Silvan Haag, Nicolas Wild, Reto Tschan, Simon Baumgartner, Raphael Kläy, Benjamin Bertalan, Leon Evers, Seraina Frazzetto, Andreas Schori, Michael Ruf, Zeljko Antic, Janick Engeli, Jennifer Obi, Nico Frommherz VSZHAW: Micha Neumair, Jan Maurer, Tiia Vogel, Aleksandar Simic, Ilker Eryilmaz
		Entschuldigt	Roland Aebi, Alec Bowen, Özge Akkus, Marina Good, Belinda Schneider, Jonathan Rieder, Tanja Kobelt, Sara Steiner, Sebastian Münchow, Alexander Züst, Antonino Licata, Samuel Neuweiler, Christina Salker, Timur Erhan, Anastasiya Zharun, Michelle Ischi Kevin Hess, Jonas Keller, Alyssia Kugler, Nando Brunett, Kevin Capellini, Alex Erdin, Tamara Bütler, David Graf
Seiten	20	Gäste	Matthias Elmer (Generalsekretär ZHAW), Pierre Rappazzo (Alumni), Patrick Bischof (AT), Nicolas Caviezel (Q+), Müller Alessandro (HoPoKo), Maria Högger (Nakt), Ladina Ghilardi (HSV), Tolga Yildiz (HSV), Livio Beyler (FHR)

Traktandenliste

Nr.	Thema	Ziel*	Verantwortlich
1	Begrüssung / Wahl Stimmzähler	I, B	Micha Neumair
2	Abnahme des Protokolls vom 30. September 2019	B	Micha Neumair
3	Geschäftsbericht 2018/2019 3.1 Erläuterung Geschäftsbericht 3.2 Erläuterung Jahresrechnung 3.3 Bericht der Revisionsstelle 3.4 Genehmigung des Geschäftsberichtes und der Jahresrechnung 3.5 Entlastung Vorstand	D, B	Ilker Eryilmaz Micha Neumair
4	Techshop	D, B	Micha Neumair Ilker Eryilmaz Andreas Schori
5	Re-Branding	D, B	Tiia Vogel
6	Rückblick Departemente	I	Aleksandar Simic Dept. Vertretungen
7	Rückblick Kommissionen	I	Kommissionsleitenden
8	Stand der Dinge	I	Alle
9	Varia	I	Alle

B = Beschluss | **D** = Diskussion | **I** = Information |

Nr.	Thema	Ziel*	Verantwortlich
1	<p>Begrüssung</p> <p>Ab Traktandum 1</p> <p>Total waren 20 Studierendenräte anwesend. Das einfache Mehr lag bei 11 Stimmen.</p> <p>Ab Traktandum 4</p> <p>Total waren 22 Studierendenräte anwesend. Das einfache Mehr lag bei 12 Stimmen.</p> <p>Der Vorstand beantragt eine Anpassung an die Traktanden. Es soll das Traktandum Techshop eingeführt werden.</p> <p>Die angepasste Traktandenliste wurde einstimmig genehmigt.</p> <p>Stimmzählende: Zeljko Antic und Kevin M. Yar</p>	I	Micha Neumair
2	<p>Abnahme des Protokolls vom 30.09.2019 (Vgl. Anhang)</p> <p>Warum wurden die Punkte von A. Maranta nachträglich angepasst?</p> <p>Weil A. Maranta eine Falschaussage gemacht hat, wie zum Beispiel, dass man die Rechnung für sich selbst im Sekretariat bestellen kann.</p> <p>Beschluss: Ja 12 Enthaltungen 8</p>	B	Micha Neumair
3	<p>Geschäftsbericht 2018/2019</p> <p>3.1 Erläuterung Geschäftsbericht</p> <p>Vgl. PowerPoint Präsentation</p> <p>Fragen:</p> <p>Wie kommen die hohen Personalkosten zu Stande? Es sind grösstenteils Überstunden von Leandro, Lotta, Celine und Fabian, sowie der Wechsel im Vorstand und die damit verbundenen Doppelbelegungen aufgrund der Einarbeitungszeit.</p> <p>3.2 Erläuterung Jahresrechnung</p> <p>Vgl. PowerPoint Präsentation</p> <p>Fragen:</p> <p>Was sind die statuarischen Reserven?</p> <p>Es ist in den Statuten so verankert und die Reserven sind kein Fremdkapital sondern unsere eigene Mittel.</p> <p>3.3 Bericht der Revisionsstelle</p>	I, D	Ilker Eryilmaz

	<p>Vgl. Anhang und PowerPoint Präsentation</p> <p>Fragen: Warum stimmt die Bilanz aus dem Nachversand nicht mit der aus dem GB überein? Die Abschreibungen mussten gemäss Revisionstelle nachträglich angepasst werden.</p> <p>Beschluss: 18 Ja 2 Enthaltungen</p> <p>3.4 Genehmigung des Geschäftsberichtes und der Jahresrechnung</p> <p>Beschluss: 16 Ja 2 Nein 2 Enthaltungen</p> <p>3.5 Entlastung Vorstand</p> <p>Beschluss: Ja 14 Nein 1 4 Enthaltungen</p>		
<p>4</p>	<p>Techshop</p> <p>Vgl. PowerPoint Präsentation</p> <p>Vorstand: Da sich, wie auch in der Präsentation vom Traktandum 3 ersichtlich, der Techshop nicht selber tragen kann und einen immer höheren Verlust macht. Wollen wir jetzt gemeinsam hier im Plenum schauen wie es weitergehen soll. Der Vorstand möchte den Techshop Auslaufen lassen und ihn anschliessend schliessen. Auch fand schon ein Gespräch mit der Techshopleitung statt.</p> <p>Information: Zwecks Transparenz und der Tragweite des Beschlusses, wird ausnahmsweise ein Wortprotokoll über die ganze Diskussion geführt.</p> <p>Statement Andreas, Leiter Techshop: Ja, wir hatten ein Gespräch letzte Woche und bestreiten auch nicht, dass die Zahlen rückläufig sind. Wir sehen es aber nicht ganz so drahtig wie der Vorstand. Wie haben Produkte die teurer sind wie auf dem Markt, da reden wir von einem Produkt und auch haben wir andere Sachen, die gerade nur die Kosten decken, denn wie gesagt wurde, wir sind ja nicht Gewinn orientiert. Dies war auch nie ein Thema aber offenbar doch. Wir sind seit dem Sommer dran die Kosten zu senken, das kann man auch der Bilanz entnehmen. Auch sind wir, unabhängig vom heutigen Entscheid dran, bis im Sommer dran die Kosten noch weiter zu senken. Auch muss man anmerken, dass wir für den neuen Standort der SoE Räume zugesichert bekommen haben, was auch heissen könnte, dass es einen grösseren Andrang haben könnte am neuen Standort und dass das Interesse steigen könnte. Wir finden es besser, dass ihr entscheidet, anstatt, dass der Vorstand mit uns gemeinsam den Entscheid fällt. Darum haben wir uns entscheiden heute keine Entscheidung zu fällen und euch entscheiden zu lassen.</p>		<p>Micha Neumair Ilker Eryilmaz Tiia Vogel Aleksandar Simic Andreas Schori Jan Maurer</p>

<p>Plenum: Wie kam es zu diesem Umsatzeinbruch?</p> <p>Andreas: Einerseits ist der Rückgang des Verkaufs massgeblich für die Zahlen, doch auch muss gesagt werden, dass ich erst seit einem Jahr Leiter Techshop bin und die Entwicklung von vor meiner Zeit nicht erklären oder dafür geradestehen kann. Das ist definitiv auch so und kann aber auch nicht erklären wie im 2015 der Techshop CHF 300'000.- gemacht hat.</p> <p>Wir haben einen Wechsel gemacht letztes Jahr von Studentenrabatt.ch, sind wir auf ein anderes System (Ingram) gewechselt, weil wir mit ihnen teilweise Lieferschwierigkeiten hatten die bis zu 3 Monaten andauerten und die Studierenden deswegen Probleme hatten und wir dafür geradestehen mussten und so auch viel Stornos hatten. Auch musste ich vieles noch geradebügeln von vor meiner Zeit. Bzw. Auch Fehleinkäufe die dann irgendwo ins Nirvana gegangen sind stornieren. Das sind etwa 5 Laptops.</p> <p>Plenum: Wie bestellt ihr denn?</p> <p>Andreas: Wir haben Material, welches immer im Techshop vorhanden ist, wie Büromaterial und Taschenrechner, das bringt auch gut Umsatz rein, wir haben eine Schule die bei uns das Einkauft (30,40 Taschenrechner) und auch verkaufen wir Kleine Sachen wie Kugelschreiber und so. Momentan haben wir ein Inventar von ca. 2000.- CHF. Diese geben wir aber 1:1 weiter, das heisst wir machen keinen Gewinn drauf, weil wir ja nicht gewinnorientiert sind. Da entstehen halt auch weitere Kosten, wenn du z.B. mit der Karte zahlst hast du Gebühren drauf, was wir aber mittlerweile auch angepasst haben, wie z.B. bei PayPal wo man .-55Rp drauf hat + 4%, was sehr viel ist. Darum haben wir PayPal eingestampft, da es nicht tragbar ist. Auch haben wir eine Mindestgrenze eingeführt, dass du erst ab 15.- CHF etwas kannst liefern lassen. Das waren alles Dinge die man von Anfang an nicht sehen konnte, ich weiss nicht wer von euch schon mal einen Shop geleitet hat. Ich wurde da auch ins kalte Wasser geworfen und habe da mehr oder weniger versucht zu retten was möglich ist, bzw. auch mal einen Überblick zu bekommen. Mittlerweile läuft es nicht schlecht, es verbessert sich immer mehr, doch man kann auch nicht abstreiten, dass es Verlust macht oder auch in Zukunft Verlust machen wird.</p> <p>Plenum: Was wird denn alles verkauft?</p> <p>Andreas: Es kommt ganz darauf an, wir haben zwei verschiedene Systeme wo Bestellungen drüber laufen wie auch die Tickets die auch noch über uns gehen aber nicht uns angerechnet werden, sondern den Events. Vielleicht weiss Jan gerade wie viel Büromaterial wir verkaufen?</p> <p>Jan: Es sind so um die 500 Verkäufe.</p>		
---	--	--

<p>Andreas: Es sind also in jedem Fall mehr als 20! Es ist halt schwierig zu sagen.</p> <p>Plenum: Es ist halt wie die Frage, wie viel das Prozentual ist pro Studierende am T. Weil wenn nur z.B. 0,2% der Studierenden die die Dienstleistungen des Techshops in Anspruch nehmen, ist es natürlich anders als wenn wir von z.B. 5% reden.</p> <p>Andreas: Ich kann dir das ehrlich gesagt nicht sagen, weil wir so eine Erhebung nie gemacht haben und auch schwankt es extrem, beispielsweise. am Studienbeginn verkaufen wir viel mehr als jetzt im Dezember.</p> <p>Plenum: Das ist mir schon klar. Es geht um die Ganzjahreszahlen.</p> <p>Andreas: Ja, ich habe die Zahlen jetzt so nicht bei mir. Aber ich könnte es dir raussuchen. Es sind halt einfach Kleinprodukte die wir verkaufen und sicher um die 100. Ich hätte jetzt geschätzt um die 500 Produkte wo wir halt im Shop noch verkaufen und online, hast du noch etwas Jan?</p> <p>Jan: Die Zahlen kann ich auch nicht sagen aber sicher mehr als 100.</p> <p>Andreas: Es ist eine rückläufige Sache. Das muss man schon sagen. Es liegt aber auch ein bisschen am Standort. Die meisten waren noch nie im Techshop oder auf der Webseite am einkaufen. Da sehen wir aber viel Potenzial, weil auch die ZHAW im Neubau eigentlich auch den Techshop wieder drin haben will und sozusagen eine sehr attraktive Fläche würde bieten, wo wir mit attraktiven Produkten wieder mehr Kunden gewinnen können.</p> <p>Plenum: Wann ist denn diese neue Verkaufsfläche verfügbar?</p> <p>Andreas: Also auf jeden Fall wird der Techshop im 20/21 geräumt, wir würden ins G übergehen. Dort haben wir schon im Provisorium einen Raum zugesichert bekommen und auch im Neubau haben wir schon einen Raum zugesichert bekommen.</p> <p>Jan: Habe die Zahlen. Wir hätten das Semester bis jetzt 988 Artikel Online verkauft. Das ist nur Online, nicht offline.</p> <p>Micha: Und wenn man jetzt die Tickets abzieht?</p> <p>Andreas: Warum willst du die Tickets abziehen?</p> <p>Micha: Weil das nicht über den Techshop läuft.</p> <p>Plenum: Die Gebühren fallen ja auch über den Techshop an! Das übernimmt ja auch nicht Events. Der Techshop übernimmt ja alles, die Gebühren das Personal für den Offline Verkauf. Die CHF 300'000.- vom 2015 werden</p>		
---	--	--

<p>wahrscheinlich auch u.A. auf die Tickets zurückzuführen sein.</p> <p>Plenum: Wo werden sonst noch Tickets verkauft?</p> <p>Andreas: Ja, jetzt neu auf Eventfrog. Es geht aber neu nicht über unsere Webseite, was wir auch bedauern, denn so verlieren wir auch einen grossen Teil unserer Kunden. Die wurde jetzt ebenso gewechselt, das es weg von und ging. Micha willst du noch was dazu sagen? Es hat aber auch immer Probleme gegeben mit dem System</p> <p>Micha: Ich würde aber auch noch gerne eine Aussage machen, bevor wir in die Diskussion übergehen. Es hat sich ja alles schon vorher entwickelt, alles was passiert ist war vor unser aller Zeit im VS. Doch es ist Tatsache, dass der Umsatz, aus welchen Gründen auch immer, eingebrochen ist. Die Meinung des Vorstandes ist, dass schon viel früher etwas hätte getan werden müssen. Wenn man die Zahlen anschaut, hätte man schon vor einem Jahr etwas machen müssen. Was aber nicht gemacht wurde und jetzt sind wir an einem Punkt, wo wir als Vorstand sagen müssen, dass es nicht mehr tragbar ist, so weiterzufahren. Deswegen stehen wir heute da, um das zu diskutieren. Ich möchte euch alle auch bitte daran erinnern was eure Aufgabe ist als Studierendenrat ist, nämlich Entscheidungen zu treffen welche einem gesunden Verein beitragen.</p> <p>Plenum: Wie sehr siehst du Neptun als Grund für die sinkende Nachfrage bei euch?</p> <p>Andreas: Als einen sehr grossen. Dort ist das Problem, dass wir nicht die Kontrolle. Sie sind keine Partner von uns, aber sie bekommen von der ZHAW trotzdem Fläche sich zu publizieren und sich zu zeigen. Was unseren Markt beeinträchtigt. Eine Kooperation ihrerseits war aber nicht gewünscht, denn sie hätten gute Angebote und steckt hinter ihnen Studentenrabatt.ch, mit welche wir die Kooperation beendet haben im letzten Jahr, weil sie unzuverlässig sind. Aus persönlicher Erfahrung kann ich sie daher eh nicht empfehlen.</p> <p>Plenum: Wer von der ZHAW ist verantwortlich dafür, dass die ZHAW weiter mit Neptun arbeitet als mit euch?</p> <p>Andreas: Ist an jedem Departement einzeln geregelt und daher nicht einfach zu beantworten. Man kann aber mit der Marketing-Kommunikation der ZHAW Kontakt aufnehmen und fragen ob wir uns wie Neptun, in der zweiten Semesterwoche, Ausstellen lassen können und unsere Produkte verkaufen können. Das wäre eine mögliche Massnahme.</p> <p>Plenum: Wie setzen sich die Preise zusammen oder die Bestellungen?</p> <p>Andreas: Da habe ich viel von früher übernommen und kann nicht alles nachvollziehen aber auch sind die Preisschwankungen für die teils unverständlichen Preise</p>		
--	--	--

<p>schuld und Fehlbestellungen meines Vorgängers, welche wir selber dann haben decken müssen und abschreiben. Doch mit dem neuen Parten Ingram konnten wir das soweit regeln, dass das nicht mehr passiert.</p> <p>Ilker: Was denkst du wie viel Plus wir nächstes Jahr mit dem Techshop machen werden? Andreas: So kann ich das pauschal nicht sagen, doch ich finde es ein Fehlentscheid es nicht zu probieren, es einfach aufrecht zu erhalten. Ich bin ja nur bis zum Sommer da. Mit z.B. Massnahmen ähnlich wie bei Projekt Neptun aber ich kann beim besten Willen auch nicht sagen, wir werden gute Zahlen schreiben. Aber wie ich das im Geschäftsbericht sehen, ist es bei allen ein Problem und alle haben ja einen Verlust geschrieben.</p> <p>Ilker: Nein, die meisten können sich selber tragen!</p> <p>Plenum: Wer ist der aktuelle Distributor? Andreas: Ingram. Was man auch sagen muss. Als Geschäftskunde bei Ingram, können wir 3 Jahre Garantie anbieten, doch das wird oft nicht erkannt, wenn man online geht und nur auf die Preise schaut. Doch es ist ein Mehrwert von unserer Seite aus. Auch hat man bei uns innerhalb eines Tages ein neues Gerät, im Falle eines Defekts. Das geht bei den grossen Anbietern beispielsweise nicht.</p> <p>Plenum: Ich habe so das Gefühl, dass es einen Physischen Shop so gar nicht braucht. Andreas: Es ist schwer zu sagen, wir haben 25% die wegen den Tickets zu uns vorbeikommen.</p> <p>Plenum: Ja gut, es kann aber nicht sein, dass man offline kommen muss, um Tickets zu kaufen. Andreas: Nein, du kannst sie auch online kaufen. Plenum: Ich musste sie noch offline holen. Andreas: Ok, das war aber vor meiner Zeit. Jetzt geht es.</p> <p>Plenum: Aber viele wussten tatsächlich nicht, dass man die Tickets auch online kaufen kann. Das wurde nie kommuniziert. Andreas: Es steht im News Letter, die E-Mails lies niemand. Das Potential sich besser zu vermarkten ist sicher da.</p> <p>Plenum: Wurde mal eine Bedarfsanalyse gemacht? Andreas: Es wurde mal eine kleine gemacht am T durch einen Techshop Mitarbeiter. Da kam raus, dass USB Sticks und Karabinerhacken (Für Humpen in der Frackwoche am T) gewünscht sind. Wir haben 50 davon bestellt und innert zwei Wochen waren die weg. Jan findet auch, dass wir zuerst nochmals eine Bedarfsanalyse machen sollten, doch der Vorstand, das darf ich ja so sagen, war dagegen.</p> <p>Ilker: Man kann es schon machen aber über 8 Departemente verteilt.</p>		
--	--	--

<p>Andreas: Ja, das wäre auch unsere Meinung. Wir hatten eine 9% Rückmeldequote, weil die Leute die Mails nicht lesen.</p> <p>Plenum: Man kann ja alles komplett online anbieten. Ich sehe jetzt gerade den Sinn in einem physischen Shop nicht.</p> <p>Andreas: Ich verstehe deinen Punkt aber du brauchst, dann trotzdem irgendwie ein Lager für die Produkte. Wir haben ja ein Lager.</p> <p>Plenum: Ja es gibt ja einen Raum dort, welchen man gut dafür verwenden kann.</p> <p>Andreas: Welcher Raum? Du meinst das VSZHAW Büro? Ja könnte man.</p> <p>Micha: Wir haben sogar mehrere Räume. Plenum: Auch Räume die leer sind? Micha: Ja</p> <p>Tiia: Ja aber die gehören dem G. Das ganze Gebäude ist nicht dem VSZHAW. (Nachtrag: ein Kellerraum im Rektorat steht fast leer, bzw. könne leergeräumt werden.)</p> <p>Plenum: Wie hoch ist die Miete? Andreas: Wir bekommen den Raum gratis. Es kostet uns nichts.</p> <p>Plenum: Wie ist es denn mit den Öffnungszeiten und den Mitarbeitenden? Andreas: Man muss sehen wir haben 26 Wochen im Jahr geöffnet und immer nur über Mittag. Ab uns zu haben wir viel ab und zu weniger Kundschaft, es kommt immer darauf an.</p> <p>Plenum: Wie viel Taschenrechner habt ihr und wie viel Geld ist das? Andreas: Das müsste man schnell schauen.</p> <p>Jan: Nur schnell. Es war ist ein Vorschlag, den man gerne so umsetzen kann und alles im Detail anschauen kann, doch wenn der Techshop geschlossen wird...</p> <p>Micha: ...Doch die Zahlen sind für eine Entscheidung jetzt sehr relevant.</p> <p>Andres: Wir haben euch die Zahlen jeden Monat zukommen lassen. Es ist nicht so, dass das bei uns fehlt. Bitte.</p> <p>Micha: Es geht nur ums Nachvollziehen.</p> <p>Andreas: Ja, Ja. Ich sage es nur. Die Verkaufszahlen sind alle bei euch.</p> <p>Ilker: Ja, sonst hätten wir die Revision nicht machen können.</p> <p>Andreas: Ich versuche die Zahlen schnell rauszusuchen.</p>		
--	--	--

<p>Plenum: Also grob gesehen ist es so, wenn wir so weiter machen und weiterhin CHF 50'000.- verlieren, haben wir bis Ende nächstes Jahr keine Flüssigen Mittel mehr. Ilker: Die gehen uns dann schon früher aus! Plenum: Also so können wir nicht weitermachen. Andreas: Das ist definitiv so.</p> <p>Plenum: Schade ist es, doch wenn man es richtig aufgleist, könnte das wieder etwas lässiges draus werden.</p> <p>Andreas: Es ist auch kein Eigeninteresse hier im Spiel, denn ich und fast der ganze Rest des Techshops sind im Sommer sowieso fertig. Aber ich finde es schade, dass wir ein der Hauptprodukte des VSZHAW einfach so beenden und wir kassieren auch Studiengelder und bauen immer mehr ab was den Studierenden zugutekommen sollte. Ist das im Sinne der Studierenden. Meine persönliche Meinung.</p> <p>Micha: Das ist aber nicht Gegenstand der Diskussion. Es sind sehr viele Ideen vorhanden was man mit dem Raum machen kann. Der Raum kann weiterhin benutzt werden. Andreas: Aber der Raum geht wieder an die ZHAW zurück. Micha: Dies ist noch gar nicht diskutiert worden. Ich hatte auch ein Gespräch mit dem Direktor der SoE und dem Generalsekretär der ZHAW und von ihrer Seite aus ist kein Bedarf vorhanden den Techshop zu behalten.</p> <p>Andreas: Wir hatte auch mit der SoE Kontakt gehabt, weil wir das nicht wussten letzte Woche uns habe sie darum auch kontaktiert und uns hat man gesagt, dass definitiv ein Interesse da ist.</p> <p>Micha: Schlussendlich sind aber der Rektor und der Direktor die entscheiden und nicht andere Mitarbeitende.</p> <p>Andres: Aber es ist auch definitiv so, dass sie es schade finden, dass auch dieses Produkt eingestampft werden würde.</p> <p>Andreas: Ich kann sonst noch ganz kurz auf eine vorige Frage vom Plenum zurückkommen. Wir haben 3794 Produkte Physisch im Shop verkauft das Jahr. CHF 36'109.-</p> <p>Plenum: Ok und was alles?</p> <p>Andreas: Das ist eine Liste von 5 Seiten. z.B.: 422 A4 Hefter, 88 A4 Blöcke, 108 Caso FX Taschenrechner, 126 Sichtmappen, 620 Tickets. Klar, Tickets haben wir einen Haufen die über uns laufen. Dann nochmal 400 Tickets, 300 Tickets, 194 Tickets für die X-Mas Party 18. Plenum: Also eigentlich Taschenrechner und Hefte. Micha: Die Hälfte sind Tickets. Zeljko: Die kann man aber jetzt online besorgen?</p>		
--	--	--

<p>Andreas: Du kannst die online besorgen aber nicht mehr über uns. Sondern über das neue System.</p> <p>Micha: Es sind keine substantiell neuen Sachen vorhanden. Machen wir jetzt noch die letzte Runde. Sonst drehen wir uns im Kreis.</p> <p>Plenum: Ist diese Entscheidung jetzt ein Schritt, dass sich der VSZHAW einen weiter weg vom physischen Raum bewegt, neue Räumlichkeiten von der ZHAW zur Verfügung stellt, die er nicht mehr braucht und immer mehr von der Bildfläche verschwindet.</p> <p>Micha: Finde ich eine sehr berechtigte Frage. Es ist aber ganz sicher nicht die Idee davon. Es sind zwei Fragen. Gehen wir auf die zweite zuerst ein. Es sind viele Ideen im Raum. Wir möchten andern Vereinen auch eine Plattform bieten, Räume zur Verfügung stellen, hätten Ideen zum Projektraum, nicht nur für Vereine, zur Verfügung zu stellen und so viel direkter etwas zurückzugeben. Der zweite Punkt. An der letzten Studierendenratssitzung hatten wir das Thema studentische Mitwirkung an den Departementen. Unser Ziel ist es, den Organisationen die daraus resultieren werden, noch mehr Gelder zur Verfügung zu stellen, dass noch mehr auf Departementsebene selber mehr passieren kann. Dadurch bleiben wir durchaus präsent. Ziel ist auch noch präsenter zu werden.</p> <p>Andreas: Warum beantragt man denn nicht zusätzliche Räume anstatt den Raum?</p> <p>Micha: Es ist jetzt nicht um den Techshop gegangen, sondern wegen der physischen Präsenz. Die Zweite Frage ist eigentlich eine auf welche ich gar nicht zu gross darauf eingehen möchte. Es sind noch viele andere Punkte die hier in die Bewegründe einfließen. Es sind Stunden wo die Finanzleitung Mehrkosten verursacht. Wir mussten Ilkers Pensum aufstocken, weil er nicht mehr nachgekommen ist und der grösste Teil war der Techshop. Es sind paar Punkte die anstrengend sind. Man kann z.B. auch die Zahlen nicht nachvollziehen. Für uns ist das so, ja und jetzt? Wer steht gerade für die Zahlen? Können wir als Vorstand mit dem so weiterarbeiten wie es ist und da haben wir klar gefunden, nein. Man sieht es auch auf dem Markt. Physische Läden gehen zurück, der Bedarf nach solchen Sachen geht zurück. Warum sollte man daran festhalten und nicht etwas neues wagen? Etwas neues könnte eben genau sein, Räumlichkeiten zur Verfügung stellen für andere Sachen. Für neue Sachen.</p> <p>Plenum: So kann es definitiv nicht weitergehen und dass man da schnell etwas machen muss und handeln muss. Meine Überlegung ist, die kauft man ja meistens vor dem Studium und gegen die grossen online Händlern wie Digitec und so nicht ankommt. Ein Gegenvorschlag.</p>		
--	--	--

<p>Warum schliesst man nicht den Online-Shop wo sicher auch viel Geld zum hosten braucht und verkauft im Techshop wo man keine Miete hat und einfach die Kosten hat, die sonst noch aufkommen, die sind sicherlich tief, und so die grossen Anbieter umgehen könnte, wäre das sich eine gute Alternative.</p> <p>Ilker: Wir haben aber Personalkosten von CHF 35'000.-, das darf man nicht ausser Acht lassen und die kann man nicht mit ein paar Taschenrechner und ein Sichtmappen decken.</p> <p>Andreas: Es kommt auch auf die Strategie drauf an welche wir fahren. Wenn wir sagen, dass wir ein bisschen Gewinn machen wollen mit den Produkten, sind wir flexibler unsere Produkte anders aufzuschalten, resp. Auch Gewinn zu machen.</p> <p>Plenum: Es gibt einen störenden Faktor. Mein Hauptfach ist Statistik. Ich will anmerken, dass es nicht korrekt ist, so eine Statistik zu Zeigen wo nichts dahintersteht. Das ist so eine SVP Taktik.</p> <p>Ilker: Was denn?</p> <p>Plenum: Das Blaue zum Beispiel ist überhöht dargestellt...</p> <p>Plenum 2: Was ist damit nicht ok? Es zeigt ja auf was verkauft wurde</p> <p>Plenum: Ja, aber es wird übertrieben negativ dargestellt.</p> <p>Plenum 2: Mir spielt das grafische nicht so eine Rolle sondern die Zahlen und die sprechen genug für sich! Egal wie es nun statistisch dargestellt wird.</p> <p>Plenum: Du hast aber nicht gesehen, dass 3-4% der Tickets in den Aufwänden drin ist aber nicht im Ertrag.</p> <p>Plenum 2: Fair! Aber mit geht's immer noch darum, was bietet der Techshop für einen Service? Er verkauft nur Büromaterial.</p> <p>Andreas: Den Service hast du bei den Laptops. Du kannst deinen Laptop in die Ecke schmeissen und hast morgen einen neuen. Digitec bietet das nicht an. Du hast 3 Jahre Garantie und das ganze kostet dann einfach.</p> <p>Zeljko: Ja, aber die meisten haben eine Versicherung die so was übernimmt.</p> <p>Andreas: Ja aber nicht, dass du 4 Wochen keinen Laptop hast. Den Stress erspart man sich als Studi.</p> <p>Plenum: Ich habe mehr eine Frage zur Strategie. Habt ihr nicht das Gefühl, dass ihr euch immer mehr aus der physischen Sphäre zurückzieht, indem das man Techshop schliesst, indem dass man beim Brainstorm auf Print verzichtet. Ist da nicht die Konsequenz, dass der VSZHAW nur noch online vorhanden ist?</p> <p>Micha: Das ist eine berechtigte Aussage, die gerne so stehen lassen würde.</p>		
--	--	--

<p>Andreas: Habt ihr spezifische Fragen an mich?</p> <p>Plenum: Mich nimmt Wunder, warum soll ich bei euch einkaufen als bei Digitec.</p> <p>Andreas: Der Mehrwert kommt aufs Produkt darauf an. Du hast eine 3-Jahresgarantie. Auch bei Taschenrechnern. Du kannst mit einem Defekt zu uns kommen und du bekommst direkt einen neuen, ohne Diskussion.</p> <p>Plenum: Und das steht so auf der Webseite?</p> <p>Andreas: Das ist ein guter Punkt. Ich muss es nachprüfen aber das können wir sicher mit der Strategie, es besser zu publizieren, weiterfahren. Es sollte bei gewissen Laptops stehen. Jan, weisst du das gerade auswendig?</p> <p>Plenum: Ist es also der einzige Mehrwert?</p> <p>Andreas: Du unterstützt Studis. Von Studis für Studis. Wir können auch gleichschnell liefern wie die Konkurrenz und sind so konkurrenzfähig. Wir liefern dir das kostenlos nach Hause. Das ist auch was wir mit dem Vorstand anschauen wollen. He, was kann man machen, bevor wir einfach so schliessen.</p> <p>Micha: Die Schliessung wäre nicht per sofort. Jetzt hat man die Möglichkeit sauber zu zumachen, der grösste Teil der Mitarbeitenden ist im Sommer ja auch fertig und wir können einen sauberen Abschluss machen. Als jetzt irgendwas neues auszuprobieren und das Risiko einzugehen, dass man dann Leute unfreiwillig entlassen muss, und, und, und.</p> <p>Andreas: Jan und ich sind in der gleichen Klasse und 4/5 Mitarbeitenden wären definitiv fertig im Sommer.</p> <p>Plenum: Dann kommt wieder jemand neues und bastelt herum.</p> <p>Andreas: Wir hätten schon eine Nachfolge wo jetzt schon im Techshop arbeitet.</p> <p>Micha: Die Frage ist dann ob man das will oder ob nicht eine neue Person besser wäre, die neue Gedanken mitbringt und frischen Wind einhaucht. Also jemand der gedanklich nicht im altem Schema festsetzt.</p> <p>Plenum: Kann man es nicht auslaufen lassen, die eine Person drinnen behalten und dann in einem Jahr schauen was sich entwickelt.</p> <p>Andreas: Die Übergabe ist halt wichtig. Das war bei mir nicht der Fall. Für das Wissensmanagement haben Jan und ich schon gut gesorgt. Wie was genau läuft.</p> <p>Plenum: Bei uns am L verbindet man den Techshop eigentlich nur mit den Tickets. Das Problem ist auch, dass man erst nachdem das Studium beginnen hat erfährt, dass der Techshop auch Laptops anbietet.</p> <p>Andreas: Vor Semesterstart machen wir im Brief, „Willkommen im Studileben“ darauf aufmerksam. Auch haben wir mit den Studiengangverantwortlichen versucht eine möglichst genau Zahl an benötigten Produkten (vor</p>		
--	--	--

<p>allem Laptops) so zu eruieren. Bei den Taschenrechnern müssen wir hauptsächlich wissenschaftliche Taschenrechner anbieten die auch am W, N und der SoE verwendet werden.</p> <p>Melanie: Kann man denn nicht auch zum Beispiel andere Sachen anbieten, wie beispielsweise gebrauchte Bücher oder so, die niemand mehr kauft?</p> <p>Andreas: Das ist ein guter Punkt, doch der Vorstand hat das abgelehnt, da Investitionskosten auf uns zugekommen sind, dass man z.B. eine Bibliothek aufbauen könnte, was wir als Techshop hätten machen können. Doch das ist abgelehnt worden. Ich hätte die Idee gut gefunden! Also ich verstehe den Vorstand schon auch. Die Plattform wurde angeboten aber es war auch zu teuer dazumal und man hat nicht gewusst wie viel sich dann dafür interessieren. Darum wurde es abgelehnt.</p> <p>Micha: Noch drei Fragen. Wir haben noch andere Traktanden.</p> <p>Plenum: Was ich bis jetzt aufgenommen habe, ich kenne es von meiner Arbeit im E-Commerce. Wir teilen in Umsatzstarke und Umsatzschwache Kunden. Auffällig ist, dass die ersteren permanent etwas machen für die Marke und die anderen eher passiv agieren und wundern sich, warum sie keinen Umsatz machen. Beim Techshop habe ich eben das Gefühl, dass eine Marketingstrategie fehlt. Die Studis kennen es zu wenig. Günstig sein alleine bringt nichts, wenn es die Leute nicht wissen.</p> <p>Andreas: Definitiv! Das ist auch so bisschen mein Problem, denn alles was Marketing angeht, ich weiss (Tiia) du bist noch nicht so lange da...</p> <p>Tiia: Ich bin erst seit Juni da.</p> <p>Andreas: Es ist auch keine Kritik an dich und ich bin mir überzeugt, dass wir zusammen mit dem Marketing eine gute Strategie ausarbeiten könnten.</p> <p>Plenum: Ich habe das Gefühl die Leute haben den Gedanken, ich kann es im Techshop kaufen gar nicht im Kopf.</p> <p>Plenum: Ich finde der Techshop bietet einen guten Service den Studierenden und man muss nicht Gewinn abwerfen.</p> <p>Micha: Das erwarten wir auch nicht aber Kostendeckend wäre schön.</p> <p>Plenum: Aber eben es muss trotzdem der Service für die Studierenden im Vordergrund stehen und nicht zwingend die Kostendeckung...</p> <p>Micha: Wie viel minus ist den ok?</p> <p>Plenum: Das müsst ihr entscheiden.</p> <p>Micha: Eben.</p> <p>Plenum: Den Techshop kennt man ja nicht gross, ausser am T und den VS ja auch nicht. Zu diesem Entschluss sind wir ja das letzte Mal gekommen. Ich glaube der Techshop</p>		
--	--	--

<p>ist doch bekannt, wenn man rumfragen würde und wir machen ja ein Re-Branding und ich finde, dann kann man auch gerade den Techshop „Re-branden“. Wenn wir den VS schon auffrischen.</p> <p>Micha: Der Re-Branding Entscheid ist noch nicht gefallen, der fällt erst heute. Letzte Wortmeldung.</p> <p>Plenum: Ich arbeite ja auch im E-Kommerz. Man muss das Produkt auf der Webseite sehr gut vermarken, damit man sofort sagt, „he so günstig! Den nehme ich!“. Auf der Techshop Webseite kann man aber nur schlecht filtern.</p> <p>Andreas: Das mit der Filterfunktion haben wir auch angeschaut und das Problem dort war, dass es kostentechnisch sehr teuer war. Ich habe es auch mit der alten Marketingleitung angeschaut und es wurde nicht weiter darauf eingegangen. Wir haben es jetzt mit low, middle und high-range gelöst, bezüglich den Anforderungen an die Geräte. Dies haben wir so als Übergangslösung gelöst. Auch bieten wir aber allen die etwas Spezielles suchen, im Techshop vorbeizukommen, um für ihre individuellen Anforderungen eine Bestellung aufzugeben.</p> <p>Plenum: Wer ist für die Vermarktung des Webshops verantwortlich?</p> <p>Andreas: Wir arbeiten mit Pictureplanet zusammen. Sie machen das ganze Hosting und den Support. Den Rest machen Jan und ich, wir sind aber halt auch nur auf die Optionen eingeschränkt die wir haben.</p> <p>Plenum: Aus technischen Aspekten, bei Laptops ist der Aufwand für die Produkte schon gross. Oder auch wenn wir bei den Events bleiben. Nächste Woche ist ja die X-Mas Party, die wurde ja überhaupt nicht promotet, also ich habe nichts gesehen und wenn man auf Facebook auf Tickets geht, kommt man auch auf die Webseite, von wo aus man einem weiteren Link folgen muss, wo man wieder zweimal weitergeleitet wird, bis man endlich das Ticket kaufen kann.</p> <p>Andreas: Das habe ich auch schon kritisiert. Das ist so nicht direkt dem Techshop anzukreiden. Es ist schlecht gelöst, weil wir halt noch nie ein Produkt hatten, welches wir selber vermarktete haben, sondern nur auf unserer Seite platziert. Das heisst wir mussten zu dieser Notlösung greifen und wir können es nicht mal anders machen. Es ist grausam ja!</p> <p>Plenum: Das heisst, dass auch dort Investitionen nötig sind.</p> <p>Andreas: Absolut.</p> <p>Micha: Dann kommen wir zur Abstimmung.</p> <p>Andreas: Ich würde gerne noch...</p> <p>Micha:Er war der letzte...</p> <p>Plenum: Also ist die Abstimmung jetzt, Techshop nein, etwas ganz Neues aus dem Techshop machen oder gar nichts.</p>		
---	--	--

	<p>Micha: Abstimmung wären die zwei Punkte (vgl. PPP). Der erste Punkt ist, das was der Vorstand auch vorschlägt, den Techshop auslaufen zu lassen und Schliessung per Ende FS20. Das andere wäre die Fortführung, in weiss auch nicht welcher Form und Art. Wo wir auch per se jetzt keine Lösung darlegen können. Das wäre die Abstimmung.</p> <p>Plenum: Was, wenn man es auslaufen lässt und sich ein Jahr Zeit nimmt und danach wieder zusammensitzt, mit einem schlaun Marketingplan, Re-branding und schlaun Ideen und es dann wieder versucht, so quasi unter neuer Führung, neuer Flagge aufzusetzen. Wäre es auch eine Option? Weil so wie jetzt mit diesem Verlust, ist das schon suboptimal aber, dass man es später wieder aufnimmt.</p> <p>Micha: Wenn das explizit so gewünscht werden würde in Zukunft, kann man das später jederzeit so machen.</p> <p>Plenum: Wäre die Marketingoptimierung aufs FS20 möglich? Um zu sehen ob es fruchtet.</p> <p>Micha: Ist nicht realistisch. Ist allen klar, um was es bei der Abstimmung geht?</p> <p>Leonardo: Kann man das nicht so reinnehmen. Auslaufen lassen und dann die Wiedereinführung in einem Jahr.</p> <p>Micha: Bitte was?</p> <p>Tiia: Auslaufen lassen und während eines Jahres ein neues Konzept aufsetzen und den Techshop wieder öffnen.</p> <p>Micha: Dann ist es ja eine Fortführung.</p> <p>Leonardo: Dann haben wir aber etwas dazwischen. Es ist sowohl eine Schliessung als auch nicht.</p> <p>Micha: Die Eierlegende Wollmilchsau. Eine Fortführung, wäre aber die Aufgabe von denjenigen, die nächstes Jahr hier sein werden und natürlich von denen die wiedergewählt werden. Da würde man dann sicher eine Arbeitsgruppe machen, wo eine Bedarfsanalyse gemacht wird etc. Falls man diesen Weg einschlägt.</p> <p>Aleks: Darf ich vielleicht auf noch kurz etwas sagen? Zu deinem Kommentar, „Auslaufen lassen und dann mal schauen ob sich was entwickelt“. Es ist primär unsere statuarische Aufgabe und Pflicht den Bedarf der Studierenden abzuholen. Wir werden in Zukunft sowieso neue Sachen machen, ob das jetzt ein neuer Techshop ist oder sonst irgendwelche Projekte oder Bemühungen sei dahingestellt. Das ist schlussendlich unsere Kernaufgabe. Es steht gar nicht zur Frage, dass wir nichts machen. Wenn eine Nachfrage vorhanden ist, werden wir diese sicherlich wahrnehmen und ihr nachgehen. Doch hier ist halt der Punkt, dass wir die Zahlen die hier aufgeführt sind, nicht ignorieren können. Wir müssen zuerst hier ein Pflaster drauf tun und wie sich das in Zukunft entwickelt, da haben wir leider keine Glaskugel, doch was sicher ist, ist dass wir diesen finanziellen Ausfluss stoppen müssen. Ich weiss, wir sind nicht Profit-orientiert, doch auch eine non-profit Orientierung rechtfertigt nicht solche Verluste.</p>		
--	---	--	--

<p>Micha: Ich würde auch noch gerne sagen, dass wir uns alle für die Arbeit die Jan und Andreas leisten bedanken möchten. Es geht hierbei auch nicht um euch als Person, nur um das nochmals klarzustellen. Es geht um den Techshop und egal wie diese Entscheidung hier ausläuft, hoffe ich, dass wir gemeinsam im Guten rauslaufen können.</p> <p>Andreas: Das ist absolut klar. Wir wollen einfach auch unsere Fakten auf den Tisch gelegt haben.</p> <p>Micha: Gut! Abstimmung. Machen wir es in der Reihenfolge wie es dort steht. Stimmzähler, bitte beachtet, dass zwei neue Leute hinzugekommen sind.</p> <p>Wer ist für den Techshop auslaufen lassen und die Schliessung per Ende FS20?</p> <p>Beschluss: Ja 8 7 Nein Enthaltung 7</p> <p>Wer ist für die Fortführung des Techshops?</p> <p>Micha: Andreas du darfst nicht abstimmen.</p> <p>Andreas: Das Stimmt nicht, ich darf nur bei Finanzen nicht abstimmen.</p> <p>Micha: Du darfst auch bei diesen Punkten nicht abstimmen.</p> <p>Andreas: Stimmt nicht. Das haben wir vertraglich geregelt.</p> <p>Micha: Also wie viel?</p> <p>Stimmzähler: Ja 8 10 Nein 4 Enthaltungen</p> <p>Micha: Ich habe also den Schlussentscheid, gemäss Statuten.</p> <p>Plenum: Können wir nicht jetzt abstimmen ob er geschlossen wird und darüber, dass er nächstes Jahr wieder geöffnet wird.</p> <p>Micha: Weiss du was das für eine finanzieller Mehraufwand ist?</p> <p>Plenum: Wir können ja jetzt den Techshop schliessen und in der nächsten Sitzung die Eröffnung beantragen.</p> <p>Micha: Das ist kein annehmbarer Vorschlag. Können wir bitte nochmals abstimmen und bitte streckt alle klar auf!</p> <p>Wer ist für die Schliessung, per Ende FS20?</p> <p>Beschluss: Ja 9 9 Nein Enthaltungen 4</p> <p>Wer ist für die Fortführung?</p> <p>Beschluss: Ja 9 9 Nein Enthaltungen 4</p> <p>Schliessung: 8 Stimmen (sofern Andreas Stimme nicht zählen würde)</p> <p>Micha: Es tut mir leid für die 9 die sich eine Fortführung wünschen aber ich werde mich nicht gegen den Vorstand stellen und für ein „wir fahren weiter“ entscheiden. In</p>		
---	--	--

	<p>diesem Fall wäre der Beschluss (mit Stichentscheid des Präsidiums) ein auslaufen lassen per Ende FS20.</p> <p>Beschluss mit präsidialem Stichentscheid.</p> <p>Auslaufen lassen bis Ende FS20.</p> <p>Ja 10 9 Nein Enthaltungen 4</p>		
5	<p>Re-Branding</p> <p>Vgl. PowerPoint Präsentation</p> <p>Wie an der letzten Studierendenratssitzung gewünscht wurde eine Umfrage an allen 8 Departementen gemacht, um die ungestützte Bekanntheit des VSZHAW zu quantifizieren. Die Umfrage wurde von externen Helfenden durchgeführt, um möglichst objektive Ergebnisse zu liefern. Das Ergebnis hat aufgezeigt, dass rund die Hälfte der Befragten nicht wusste was der VSZHAW ist und die Mehrheit jener Befragten, die angegeben haben, dass sie wüssten was der VSZHAW ist, hat den VSZHAW sehr oft mit dem ASVZ verwechselt oder als etwas internes von der ZHAW wahrgenommen.</p> <p>Dies bestätigt die dringende Notwendigkeit eines Rebrandings. Auch bei alleinigen externen Kommunikationsmassnahmen, zwecks Bekanntheitssteigerung, würden wir dank den Umstände, dass es nun mal den „VSZHAW, ASVZ und die ZHAW als eigenständige Brands gibt, Gefahr laufen immer wieder verwechselt zu werden. Um eine Adäquate Lösung für dieses zu finden, wird Tiia allen Interessierten die Möglichkeit geben, sich für einen Workshops anzumelden, wo geschaut wird wie genau „gerebrandet“ werden soll. Der Workshop wird ab 10 Teilnehmenden durchgeführt.</p> <p>Diesbezüglich beantragt der Vorstand die Fortsetzung des Re-Branding Prozesses und den daraus resultierenden Output. Genehmigt dies der Studierendenrat?</p> <p>Beschluss: Ja 21 Nein 1</p> <p>Nachtrag 09.02.2020: Aufgrund mangelndem Interesse an einem Workshop und zu wenig Anmeldungen, wird dieser nicht durchgeführt, der Prozess jedoch weitergeführt.</p>	D, B	Tiia Vogel
6	<p>Rückblick Departemente</p> <p>Vgl. PowerPoint Präsentation</p> <p>Aleks bedankte sich noch im Namen des VSZHAW für die grossartige Arbeit die der Studierendenrat während des ganzen Jahres geleistet hat.</p>	I	Aleksandar Simic Dept. Vertretungen
7	<p>Rückblick Kommissionen</p> <p>Vgl. PowerPoint Präsentation</p>	I	Aleksandar Simic Kommissionsleitende

8	Stand der Dinge Vgl. PowerPoint Präsentation	I	Alle
9	Varia Noch offene Sitze Studierendenratswahlen 2020 Sitzungstermine vom nächsten Jahr. Vgl. PowerPoint Präsentation	I	Alle


Abgenommen durch:

Vorsitzender

Protokollführer




Micha Neumair (Präsident)



Aleksandar Simic (Generalsekretär)

Studierendenrat/-rätin

Studierendenrat/-rätin

DOMINIC GRIMM


KEVIN PATE
