

Lunch Market an der ETH Zürich

1. Präambel

Die Sektion Koordination Partnerorganisationen führt zweimal jährlich einen Lunch Market durch. Dieser findet jeweils eine Woche während dem Frühling- und dem Herbstsemester statt. Zielgruppen sind Angehörige, Gäste und Besucher der ETH Zürich.

2. Markttage und Standorte

Der Markt findet von Montag - Freitag auf dem Höggerberg statt. Der Markt wird bei jeder Witterung von 11 bis 15 Uhr durchgeführt.

3. Verpflichtungen des Standbetreibers

Der Standbetreiber benötigt die für seine Tätigkeit nötigen Bewilligungen und Verkaufsstandinfrastruktur. Pro Markttag wird dem Standbetreiber CHF 50.- (exkl. MWST) Standplatzmiete in Rechnung gestellt. Bei Abwesenheiten wird die Standplatzmiete nicht zurückbezahlt. Zusätzlich wird ein Depot von CHF 250.- verlangt. Das Depot wird nach dem Anlass zurückbezahlt, sofern man die ganze Woche anwesend war. Pro fehlender Tag wird CHF 50.- vom Depot abgezogen.

COVID-19

- Ein Schutzkonzept muss im Verkaufswagen vorhanden sein und bei Kontrolle vorgewiesen werden
- Die Hygiene- und Verhaltensregeln vom BAG müssen stets eingehalten werden

4. Leistungen der ETH Zürich

Die Koordination Partnerorganisationen übernimmt die Leitung und Administration des Marktes, der Lunch Market wird über interne und externe Kanäle kommuniziert. Den Standbetreibern wird Wasser (kalt) sowie Strom zur Verfügung gestellt. Jeder Verkaufsstand erhält eine Tages-Parkkarte für einen ETH-Parkplatz.

5. Betreiberauswahl

Die Betreiberauswahl wird von der Gastronomiekommission der ETH Zürich vorgenommen. Darin sind sämtliche Hochschulgruppen der ETH Zürich vertreten. Die Bewerber werden u.a. nach folgenden Kriterien beurteilt:

- Abwechslungsreiches Angebot, ergänzend zum bestehenden Gastronomieangebot auf dem Areal
- Konzepte sollen den Food- und Beverages-Trends folgen und einen Mehrwert für den Gast darstellen
- Kundengerechtes Preisniveau
- Angebote aus der Region, fairtrade und / oder nachhaltige Angebote werden sehr begrüsst
- Attraktives und gepflegtes Erscheinungsbild, positive Kundenfeedbacks und hohe Nachfrage
- Einhalten der Vorgaben wie z.B. fristgerechte Einreichung der Unterlagen
- Anhänger und Foodtrucks werden bevorzugt