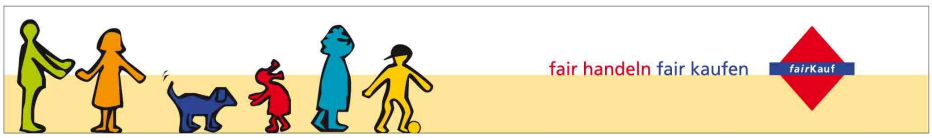


Lagebericht des Vorstandes zur Generalversammlung am 10. Juni 2009

(es gilt das gesprochene Wort)

Entwicklung der Genossenschaft

Liebe Genossinnen und Genossen, liebe Mitglieder, sehr geehrte Damen und Herren!

Generalversammlung, das bedeutet Vorlage des Jahresabschlusses, Beschluss über die Gewinnverwendung und Ausblick.
Im letzten Jahr sagte ich an dieser Stelle: „Es gibt nicht viel zu berichten, jedoch vieles zu sagen." Das ist in diesem Jahr etwas anders.
Im letzten Jahr sagte ich:

…Es geht uns um:

- ***Qualifizierung** für den Arbeitsmarkt*
- ***Verkauf von Gegenständen** des täglichen Bedarfs*
- ***Verwenden statt Vernichten***

Daran arbeiten wir als Genossenschaft mit sozialer unternehmerischer Zielsetzung. Wir definieren unseren wirtschaftlichen Erfolg nicht durch das Wachstum der Eigenkapitalrentabilität sondern durch das Wachstum an Arbeitsplätzen.

*fair*Kauf verfolgt bei der Erreichung seiner Ziele ein mehrschichtiges Personalkonzept.
Ein Mitarbeiterstamm, der sich aus *Fachpersonal* der unterschiedlichen Bereiche zusammensetzt, ist im Rahmen sozialversicherungspflichtiger und tarifgebundener Zeitarbeitsverträge tätig. Dieser Mitarbeiterstamm ist das Tragwerk des Betriebes und der Qualifizierungsmaßnahmen.
Die nächste Schicht ist vielfältig:

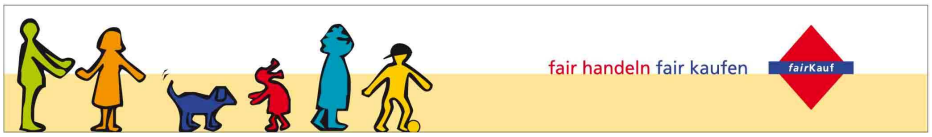
- Praktikantinnen und Praktikanten unterschiedlicher Bildungs- oder Versicherungsträger
- Menschen, denen wir in Kooperation mit dem JobCenter Arbeitsgelegenheiten bieten
- Personen, die im Rahmen unserer Kooperation mit der Gerichtshilfe im Programm *Arbeit statt Strafe* Sozialstunden leisten

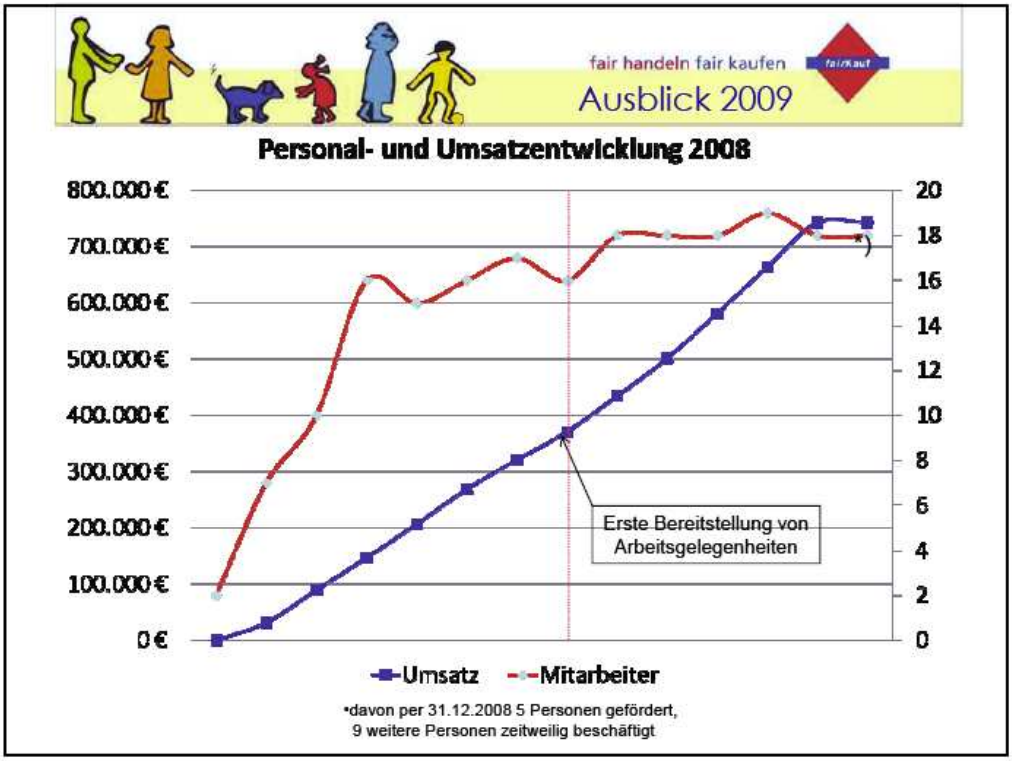
Alle diese Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind zeitlich begrenzt tätig und teilen sich den Arbeitsplatz mit *Ehrenamtliche*n. Von deren Berufs- und Lebenserfahrung profitieren sie. Und diese Ehrenamtlichen sind der Leim, der die Schichten zusammenhält und – wir kennen das aus der Tischlerei – ein solides, tragfähiges Gebilde schafft.

Erlauben Sie mir bitte, aus dem Bericht des Vorstandes vom vergangenen Jahr folgende Sätze zu wiederholen:
Bedenken Sie bitte darüber hinaus das gute Beispiel, das durch die Ehrenamtlichen jungen Praktikantinnen und Praktikanten gegeben wird. Aber wenn es an dieser Stelle so klingt, als wenn fairKauf genug ehrenamtliche Hilfe hätte: das ist weit gefehlt. Wir hoffen auf Sie, dass Sie sich in Ihrem Bekanntenkreis und vor dem Spiegel einmal nach weiteren geeigneten Damen und Herren umschauen.

Qualifizierung durch Erfahrungsteilung ist ein Teil des *fair*Kauf-Konzeptes. Viele Menschen sind am Ende ihres Berufslebens noch voller Wissen und Fertigkeiten, die niemand mehr nachfragt. Diese Assets können bei *fair*Kauf eingebracht werden. Sie leben in den Qualifizierungskräften weiter und geben z.B. den Ehrenamtlichen die Möglichkeit, auf diesem Wege das eigene Berufsleben abzuschließen und frei zu werden für den bevorstehenden Lebensabschnitt.
Qualifizierung heißt nicht allein: *zeigen wie man verkauft!* Einer Verkäuferin, die nach 30 Berufsjahren vom JobCenter im Rahmen des Programms 50Top oder von einem Rentenversicherungsträger nach Krankheit und anschließender Arbeitslosigkeit zu uns kommt, brauchen wir nicht zu zeigen, wie man verkauft. Hier leisten wir mentale und soziale Rehabilitation in Bezug auf das erneute bewusst werden der eigenen Fähigkeiten und des eigenen Wertes. Hier helfen wir, das Selbstvertrauen zu finden, für den Arbeitsmarkt wertvoll zu sein. Dieses ist das Einsatzfeld unserer Sozialarbeiterin. Es ist aber auch das Einsatzfeld unserer Ehrenamtlichen, die Beispiel geben, aufrichten, zusprechen und die Bemühungen des Bereichs *Soziale Arbeit* unterstützen.. Und an dieser Stelle können wir berichten, dass sich eine Arbeitsmedizinerin bereit erklärt hat, ehrenamtlichen Hintergrunddienst zu leisten, wenn es erforderlich erscheint. Denn manchmal sind die zu tragenden medizinischen Päckchen nicht übersehbar.

Zunächst ist über die geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze zu berichten. Wir hatten geplant, mit sieben sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen auszukommen. 20 waren es bereits am Ende des vergangenen Jahres.
Wir haben nicht erst Geld verdient und dann, wenn es nicht mehr anders ging, die Leute eingestellt. Nein: wir sind in Vorlage gegangen und haben dann alles daran gesetzt, dieses Vertrauen in die Zukunft durch Umsätze zu rechtfertigen. Das wird an folgendem Bild ganz deutlich:





Auch im Jahr 2009 ist die Personalentwicklung erneut dynamischer als die Umsatzentwicklung gewesen. Zum Berichtszeitpunkt liegen Beschlüsse des Vorstandes vor, aufgrund derer die Zahl dieser Arbeitsverhältnisse in 2009 bisher um 25% ausgeweitet werden soll. Das wird nicht das Ende sein.
Das ist gut und richtig, denn zu wenig Personal zeigt dem Kunden, wie unwichtig er ist und das ist gerade der Eindruck, den wir *nicht und niemals* erwecken wollen. Die Freundlichkeit, Sachkunde, Behutsamkeit, Umsicht und Termintreue unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben uns den guten Ruf eingetragen. Den gilt es zu halten und auszubauen. Deshalb ist es mir keine Pflicht sondern eine Freude, den vielen Frauen und Männern, egal ob angestellt, in Qualifizierung, in Arbeitsgelegenheiten, als Sozialdienstleistende oder angehörig der großen Schar unserer qualifizierten und einsatzfreudigen Ehrenamtlichen, herzlich dafür zu danken, was sie in den schwierigen Monaten des Anfangs unseres bemerkenswerten Unternehmens diesem, seinen Kunden und den Sachspendern Gutes getan haben.
Unser Logo zeigt Menschen. *Für* Menschen wollen wir *mit* Menschen arbeiten. Voll Stolz berichten wir, dass uns dieses im vergangenen Jahr gelungen ist, dass wir dabei keinen Verlust gemacht haben und dabei nicht auf Hilfe aus kommunalen Kassen angewiesen waren.

Die Frauen und Männer in sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen sind gleichzeitig Subjekt und Objekt von Qualifizierungsbemühungen. Die in den meisten Fällen vereinbarte zeitliche Befristung des Arbeitsverhältnissees ist sachgerecht. Wir wollen qualifizieren und nicht pensionieren. Es ist unsere Aufgabe, fit für den Einstieg oder Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt zu machen. Ist das Qualifizierungsziel erreicht und keine weiteres Ziel erkennbar, dann endet das Arbeitsverhältnis mit Ablauf der vereinbarten Frist und der Platz wird von einer anderen Frau oder einem anderen Mann eingenommen. Dieser Wechsel ist gewollt. Würden wir ihn nicht vollziehen, wären wir nach kurzer Zeit nicht mehr in der Lage, unserem satzungsgemäßen Qualifizierungsauftrag nachzukommen. Dabei bekenne ich die emotionale Last, die damit verbunden ist. Der Umgang der Menschen miteinander bei fairKauf ist so vorbildlich, dass Trennungsschmerzen auf beiden Seiten entstehen. Trennungsschmerz entsteht bei denjenigen, die uns verlassen, auch deshalb, weil wahrscheinlich wieder eine Zeit der Ungewissheit beginnt. Das ist verständlich. Wir sollten aber dabei nicht aus dem Auge verlieren, dass *fair*Kauf – anders als sonst üblich – in großem Maße tarifgebundene und sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze und nicht überwiegend oder ausschließlich unbezahlte Praktikumsplätze anbietet. Die meisten unserer Festangestellten waren vorher arbeitslos. Die zeitlich befristete Anstellung bei fairKauf hat ihre Position auch sozialversicherungsrechtlich gefestigt.

Wir hatten uns bereits ein halbes Jahr im praktischen Betrieb erprobt, als wir begonnen haben, Arbeitsgelegenheiten ohne Qualifizierungsanteil dem JobCenter anzubieten. Wir wissen, dass das anderswo nicht so dosiert gehandhabt wird. Das ist aber kein Grund, uns von unserer behutsamen Vorgehensweise abzubringen. Am Jahresende 2008 waren bei uns soviel sog. „1€-Kräfte“ wie sozialversicherungspflichtig angestellte Mitarbeiter tätig. Dieses Verhältnis wollen wir in etwa und unter Schwankungen halten. Daneben planen wir, Arbeitsgelegenheiten anzubieten, in denen der Anteil der Arbeitserprobung zu Gunsten des Anteils an Qualifizierung nach hinten tritt.

Ich halte es für wichtig, auf die reinen Arbeitsgelegenheiten noch etwas näher einzugehen.
Die öffentliche Kommunikation dieser Arbeitsgelegenheiten läuft schief. Die eine Seite betrachtet diese Menschen als „Lohnkostenverdünner“, eine andere Fraktion behauptet, die sog. „1-€-Jobber“ würden ausgebeutet- nur um einmal zwei Beispiele zu nennen. Das ist eine Frage des Standpunktes und immer tendenziös. Diese Aussagen kennzeichnen die jeweilige politische Absicht und werden den Menschen und der Sache nicht gerecht. Im Gegenteil, zur Durchsetzung eigener Meinungen wird mit dem im Regelfall nicht selbst gewählten

Schicksal von Menschen gespielt. Ich habe errechnet, dass sämtliche Transferleistungen an einen ALG II-Empfänger mit einem sog. 1€-Job einem Stundenlohn von 6,87 € - netto - entsprechen, da kann von Ausbeutung nicht die Rede sein – soweit zur Sachaufklärung.

Aber bei dieser Diskussion machen wir an keiner Stelle mit. Deshalb will ich deutlich machen, wie fairKauf die eigene Position in der Partnerschaft mit dem Jobcenter sieht:
Wir stellen in unserem Betrieb Arbeitsgelegenheiten zur Verfügung, die seitens des JobCenters mit geeigneten Kräften auf Zeit besetzt werden. Das JobCenter erlangt dadurch die Erkenntnis, ob, wie, wo und in welchem Umfang diese Menschen den Anforderungen des 1. Arbeitsmarktes gewachsen sind. Hier sehen wir uns als Dienstleister für die JobCenter. fairKauf erfreut sich übrigens bei den Personen, die dafür in Frage kommen, eines guten Rufes. Für unsere Aufwendungen erhalten wir eine Trägerpauschale. Diese ist jedoch bei weitem nicht ausreichend, um daraus allein die Kosten für den Einsatz unserer dieses Programm betreuenden Sozialarbeiterin zu finanzieren – von den Sachkosten einmal ganz abgesehen. Den Eigenbeitrag, den wir also dazu leisten, sehen wir als den Einsatz an, den wir in Erfüllung unseres satzungsgemäßen Teilzieles, Menschen zu qualifizieren, leisten.
Dieses Ergebnis könnten wir wirtschaftlich verbessern. Wir brauchten nur die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zu Gunsten der Vermehrung von Arbeitsgelegenheiten zu reduzieren. Das werden wir nicht tun. fairKauf würde dann das Gesicht bekommen, in welches wir nicht blicken wollen. Das Verhältnis der unterschiedlichen Gruppen von Arbeitskräften schafft bei fairKauf einen harmonischen, dem betrieblichen Geschehen angepassten, Personalbestand, ein gutes Image und vorzeigbare wirtschaftliche Ergebnisse. Wer im Menschen nur den Kostenfaktor sieht, muss sich nicht wundern, wenn ihm die Erlöse ausbleiben, nur die Sachkosten verbleiben und der Ertrag ein negatives Vorzeichen bekommt.
Jetzt wollen wir aber nicht so tun, als wären wir die weißen Ritter am Arbeitsmarkt und völlig altruistisch. Ich will deshalb hier auch über unseren Vorteil reden:
Wir haben mannigfaltige Erfahrungen mit unterschiedlichen Begabungen und unterschiedlicher Leistungsfähigkeit und -bereitschaft gemacht. Aber wenn die Menschen, denen wir Arbeitsgelegenheiten geben, noch die entsprechende Leistungsfähigkeit und –willigkeit mitbringen – und das ist die überwiegende Mehrheit -, dann haben wir eine so genannte „win-win-Situation“. Wir geben Inhalt, Tagestruktur, sozialpädagogisches und – wenn erforderlich- arbeitsmedizinisches Monitoring und erhalten dadurch gute Arbeitsleistungen. Deshalb sind einige Personen aus diesen Arbeitsgelegenheiten inzwischen in einem sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnis bei fairKauf.

Unsere zwei Auszubildenden waren zuvor als Praktikantinnen zu uns gekommen. Das werden wir in diesem Jahr wiederholen. Wir haben schon jetzt eine Ausbildungsquote, die vorzeigbar ist – dann können wir sie als vorbildlich bezeichnen Für die beiden Ausbildungsverträge, die in diesem Jahr abgeschlossen werden sollen, ist ein Antrag zur Mitfinanzierung an die Stiftung der Sparda-Bank in Höhe von insgesamt 10.000 € für drei Jahre in Vorbereitung. Wahrscheinlich besteht auch die Möglichkeit der Unterstützung durch die Bundesagentur für Arbeit mit einem Kostenanteil von 3.000 € pro Auszubildende für die gesamte Ausbildungszeit. Wir haben bei uns zwei anerkannte Ausbilder; eine dritte Anerkennung ist in Vorbereitung. Auch diese Quote ist vorzeigbar. Weil wir die Ausbildungsinhalte *Wareneinkauf* und *Sortimentsgestaltung* nicht selbst vermitteln können, sind wir eine Kooperation mit IKEA eingegangen, die dieses für uns tun.

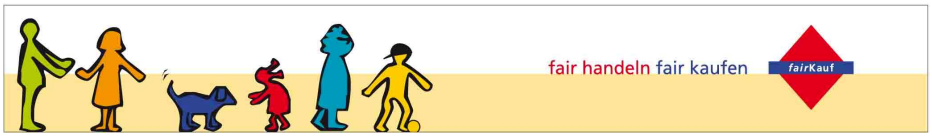
Natürlich nimmt beim Jahresbericht in einem Unternehmen, das sich QUALIFIZIERUNG auf die Fahnen geschrieben hat, der Bericht über das Personal einen der ersten Plätze ein. Was werden wir auch in den kommenden Jahren – mit jeweils anderen Schwerpunkten – fortsetzen. Kommen wir zu den wirtschaftlichen Fragen:

Wesentliche Investitionen

Die im Vorjahrsbericht angeführten Investitionsvorhaben sind mit einem Volumen von etwa 175.000 € durchgeführt worden. Einen Teil haben wir ja zur Anschauung vor die Tür gestellt. Wegen der Umweltzone in Hannover werden wir bis zum Jahresende zwei Altfahrzeuge verschrotten und Neue anschaffen müssen. Diese Investitionen sind geplant und genehmigt. Die Finanzierung erfolgt aus Eigenmitteln, während die im letzten Jahr beschlossenen Investitionen aus Fremdmitteln finanziert wurden. Außerdem konnten wir bei der Klosterkammer, der Lottostiftung und der VR-Stiftung einwerben, die uns jetzt in die Lage versetzen, dem Vermieter die Erneuerung des Aufzuges vorzufinanzieren. Im Gegenzug wird für die restliche Mietzeit die Miete reduziert.
Die Schaffung eines Sozialraumes im IV. OG erwähne ich nur am Rande. Wichtig wird die Anmietung einer weiteren Lagerfläche in der Nähe unseres bisherigen Lagers. Die Lagerkapazität steigt dann auf das Dreifache. Dann können wir auch in diesem Teil Hannovers richtig verkaufen und somit dem Kundenpotential in Vahrenheide und im Sahlkamp näher rücken. Das Lager wird zur Zweigstelle für den Verkauf.
Wie die Zeitungen mehrfach berichtet haben, arbeiten wir an der Errichtung einer Filiale in Langenhagen. Politik und Verwaltung begrüßen das sehr. Die Arbeiten gestalten sich aber wegen der Vielzahl der an dem Projekt Beteiligten sehr schwierig. Deshalb kann heute noch nicht berichtet werden, wie die Realisierung des geplanten Diakonischen Handels- und Dienstleistungszentrums aussehen wird. Wenn uns das gelingt, werden wir erneut diejenigen sein, die ein innovatives Projekt zum Leben erweckt haben. So etwas in dieser Form und Kombination gibt es noch nicht. Finanzmittel dafür sind vorhanden, wie Sie gleich sehen werden. Die Stadt Langenhagen hat überdies zur Förderung dieser Maßnahme einen Posten in den Etat eingestellt.

Wirtschaftliche Lage
Vermögenslage und Finanzlage

In einem Handelsunternehmen sind die sog. Softfacts ein wichtiges Wirtschaftsgut. Davon finden Sie aber nichts in der Bilanz. Heute Vormittag haben wir der Presse die Ergebnisse der wissenschaftlichen Begleitforschung vorgestellt.

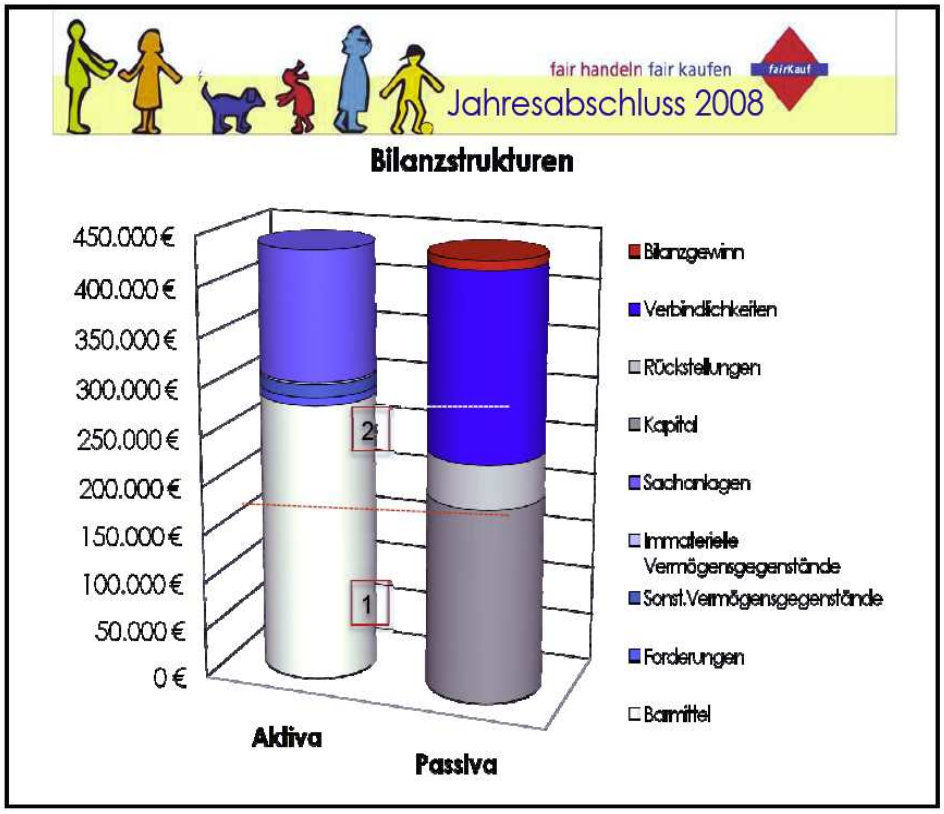


Aus dem Ergebnis der mehrfachen Befragungen der Fokusgruppen folgende Merksätze:

- Im November 2008 waren wir bereits bei 55 % der Passanten in der City bekannt.
- Mehr als 50 % unserer Kunden kommen immer wieder zu uns
- 80 % der Mittelstandsunternehmen bewerten fairKauf positiv und 60 % sehen uns als gute Ergänzung der Wirtschaftstruktur an.

Nichts davon finden Sie in den Bilanzzahlen, die ihnen für das Jahr 2008 vorliegen und auf deren Struktur ich jetzt eingehen will.

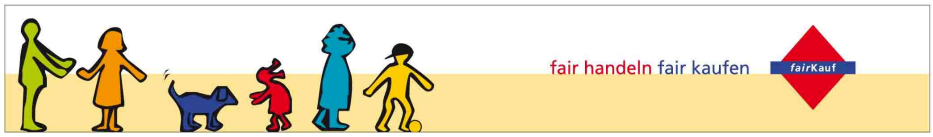
Erkennbar ist die hohe Liquidität. Sie sehen, gekennzeichnet durch die Ziffer [1] im Schaubild, dass die von Ihnen eingezahlten Geschäftsguthaben auf der Bank liegen. Das ist in diesem Stadium der Geschäftsentwicklung gewollt und macht uns im Bemühen, das Geschäft auf- und auszubauen, ein großes Stück von Banken unabhängig. Ich komme an anderer Stelle noch darauf zurück.

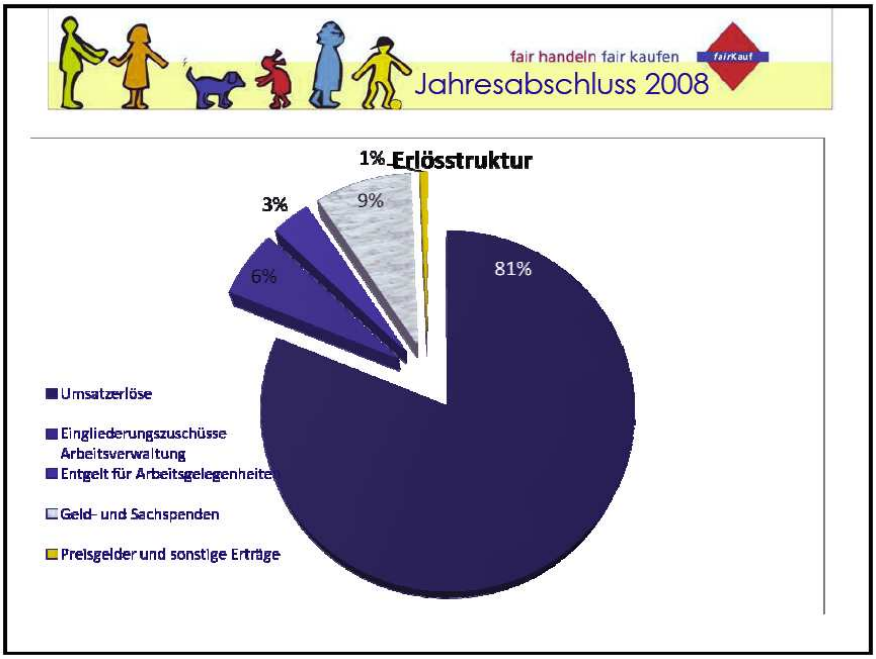


Auch ein Teil der Darlehensmittel [2] wurde noch nicht ausgegeben; das wird sich bis zum Ende dieses Monats erledigt haben. Wir werden dann ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Anlage- und Umlaufvermögen auf der Aktivseite und Eigen- und Fremdkapitalauf der Passivseite haben. Fremdkapital ist nur dann schädlich, wenn man die Amortisation nicht bedienen kann. Diese Sorge haben wir nicht. Müssten wir nur mit Eigenkapital finanzieren, wäre dass, als wenn wir geknebelt in Handschellen und Fußfesseln gehen müssten. Wir werden bei unserer sozialen Zielsetzung niemals die Ertragskraft erlangen, ausreichendes Eigenkapital zur Expansionsfinanzierung auf dem Wege der Innenfinanzierung bilden zu können.

Ertragslage

Wir haben nicht damit gerechnet, bereits im ersten Jahr in – wenn auch kleine - schwarze Zahlen zu kommen, nachdem möglichen Risiken durch Rückstellungen Rechnung getragen wurde und die Rücklagen satzungsgemäß dotiert worden sind. Aus dem Ihnen vorliegenden Zahlenwerk will ich einige Positionen anhand der folgenden Schaubilder näher erläutern. Sie erkennen, dass der Anteil des aus öffentlichen Kassen erzielten Umsatzes gering ist und im Wesentlichen aus den Zahlungen besteht, die jeder bekommt, der Arbeitslose einstellt.
Die Geld- und Sachspenden waren sehr erfreulich, sind aber eher einmalig. Damit haben wir die Renovierungsarbeiten, die auch eher einmalig sind, finanziert. Wir müssen unser Geld durch den Verkauf selbst verdienen und das ist gelungen. Wir haben auch etwas Geld eingenommen, weil wir in unserem ersten Geschäftsjahr insgesamt fünfmal öffentlich ausgezeichnet wurden. Der Betrag ist klein, die Ehre groß. Ich will nicht näher darauf eingehen; wir sind stolz und die Medien haben uns die Berichterstattung in dankenswerter Weise abgenommen.

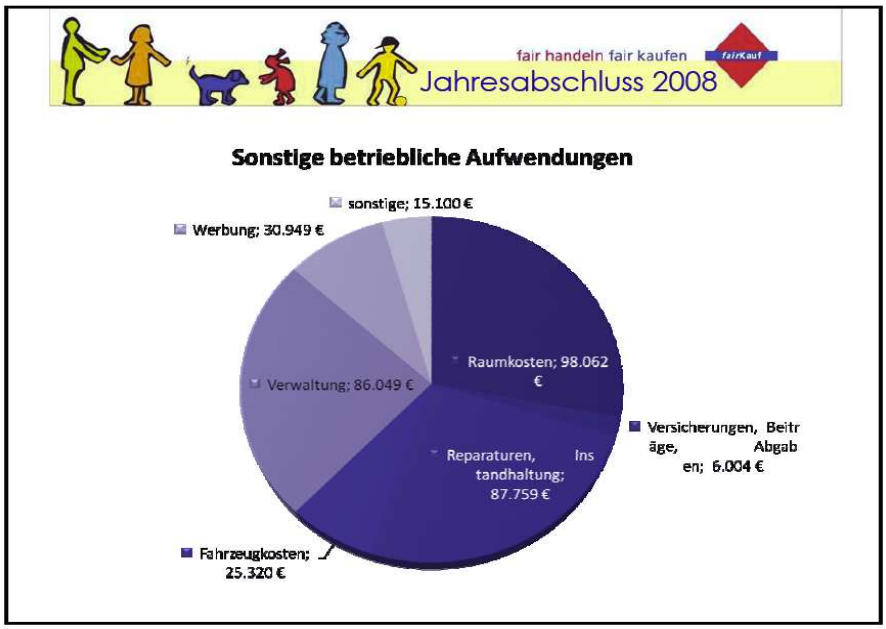




Ich will kurz auf die sonstigen betrieblichen Aufwendungen eingehen und dabei drei Positionen ins Licht holen:

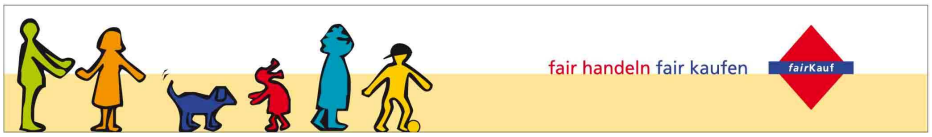
- Die *Reparaturen und Instandhaltungen* sind Posten, die ab den laufenden Jahr erheblich kleiner ausfallen werden
- Die *Raumkosten*, jetzt schon über dem Durchschnitt bei Handelsbetrieben, werden steigen. Das ist einerseits ein Tribut, den wir unserer guten Lage zollen müssen, andererseits müssen wir aber erkennen, dass wir an dieser Stelle vorlegen und dieses durch höhere Umsätze rechtfertigen müssen.
- Die Kosten für die *Werbung* werden wachsen; in 2008 hat uns die Medienpräsenz so manche Ausgabe erspart. Aus mehreren Gründen sind wir nicht unglücklich darüber.

Das Geschäftsjahr 2008 schließt mit einem Bilanzgewinn von 9.258,42 € ab. Vorstand und Aufsichtsrat werden beantragen, diesen Betrag auf die neue Rechnung vorzutragen, damit er uns in diesem Jahr zur Mitfinanzierung der mannigfaltigen Aufgaben zur Verfügung steht.

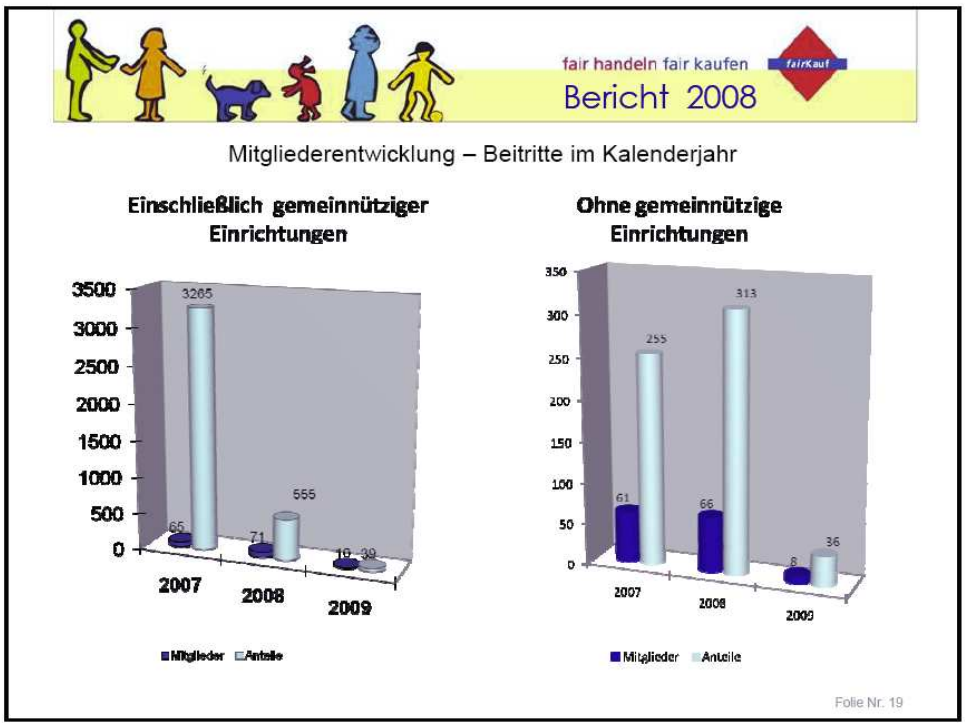


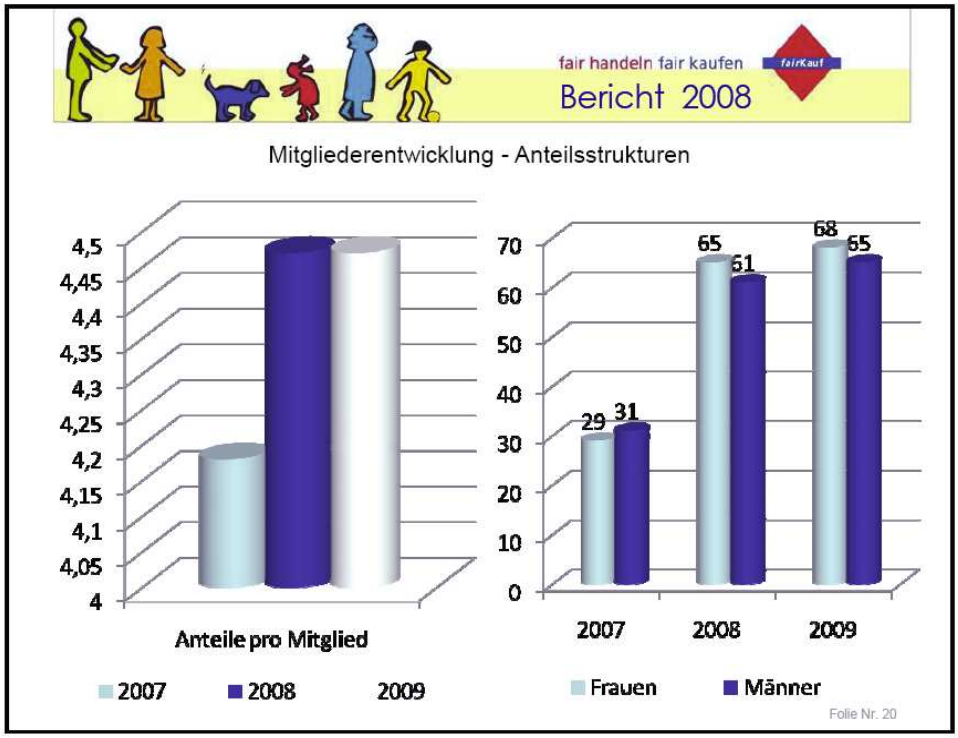
Mitgliederentwicklung

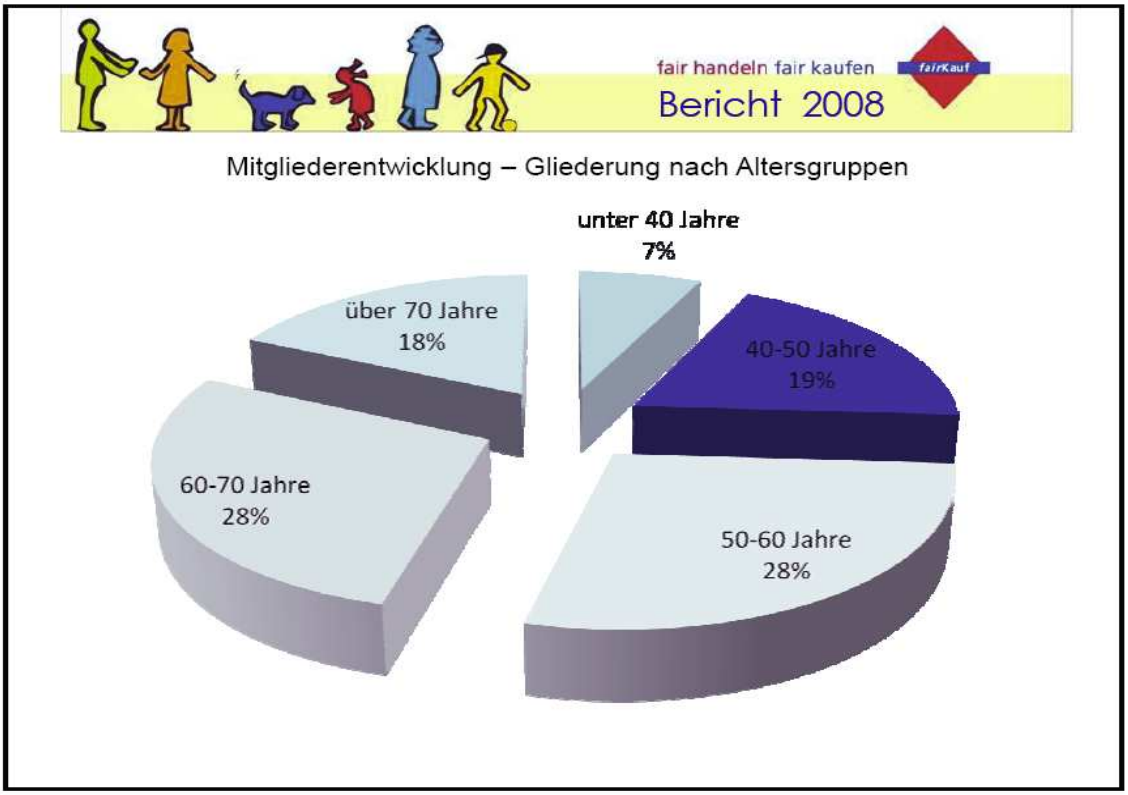
Eine Genossenschaft ist nichts ohne ihre Mitglieder. Darum ist es wichtig, anlässlich der Generalversammlung über die Mitgliederentwicklung zu berichten und zu betrachten, ob die Gewinnung derjenigen, die mit ihrem Kapital das Geschäft tragen, auch dem Geschäft angemessen ist.

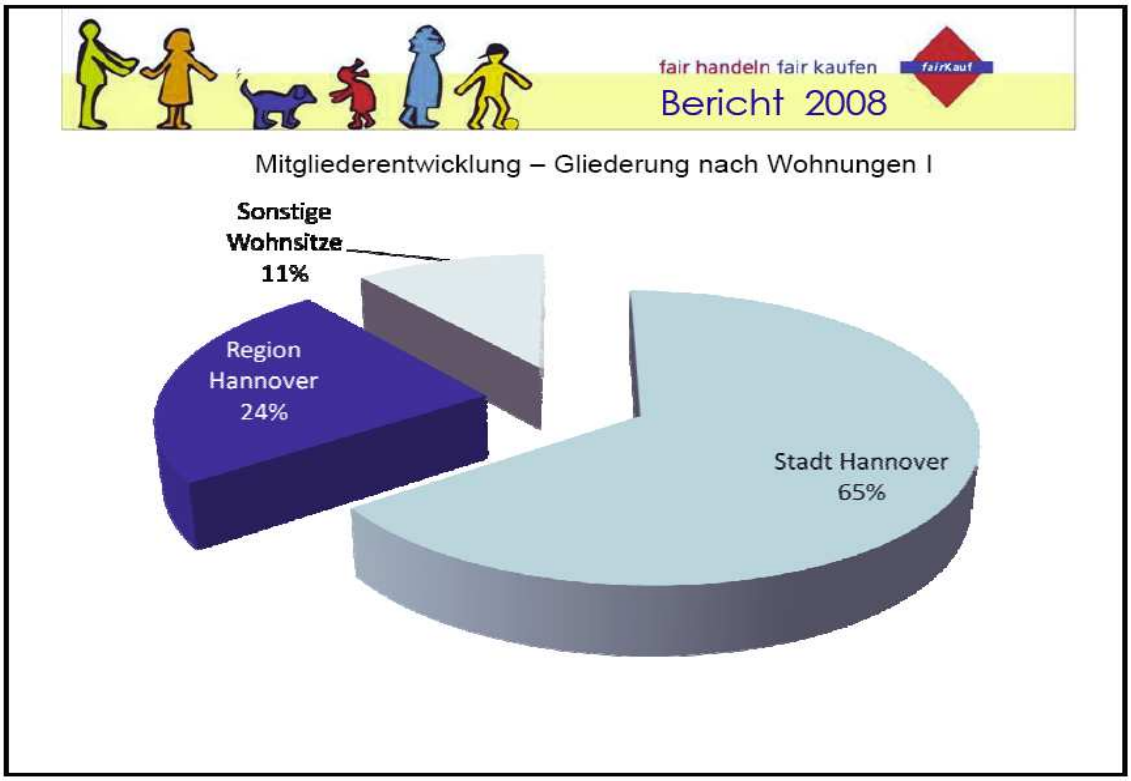


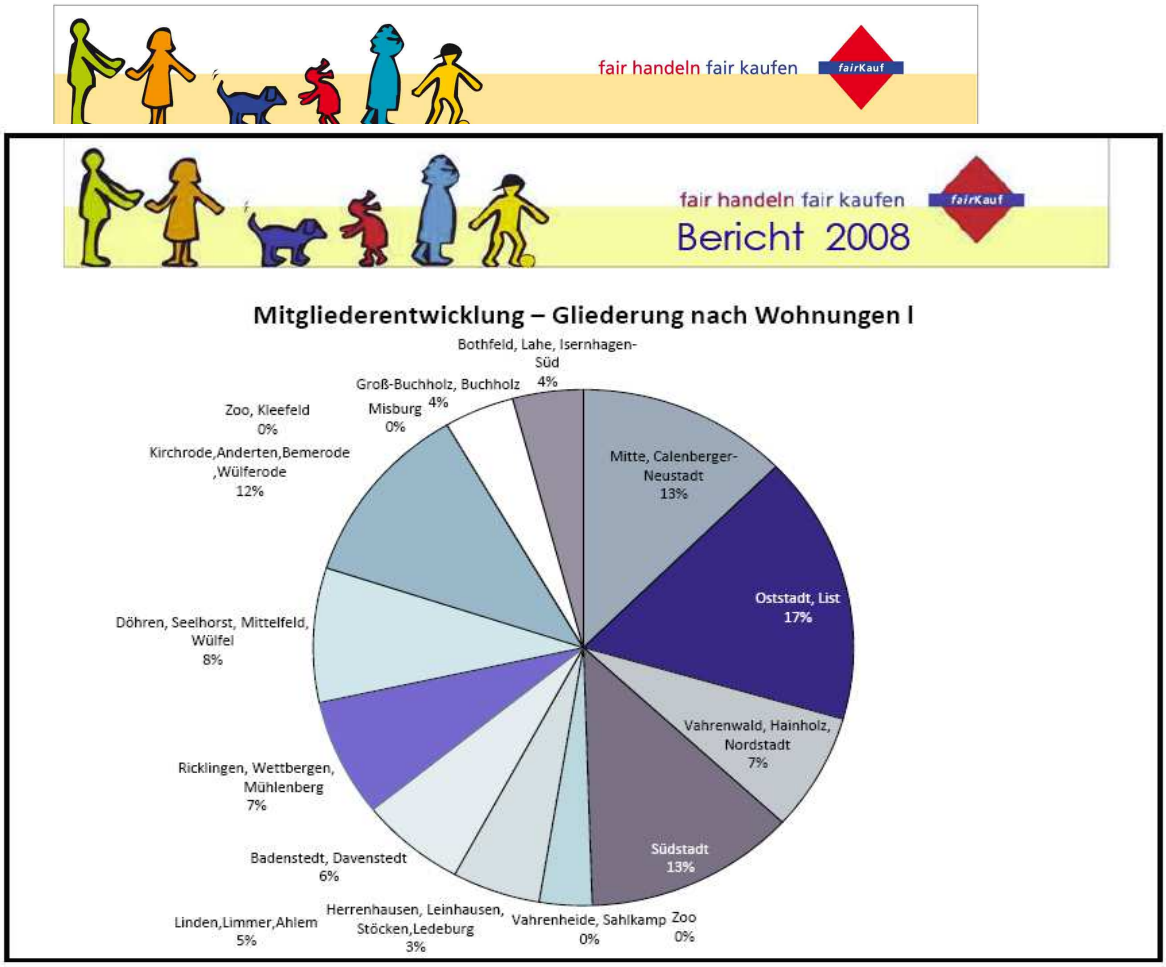
Sie erkennen aus den folgenden Schaubildern, dass die Zeichnung von Anteilen im Wesentlichen von den drei institutionellen Gründungsmitgliedern getragen worden ist. Auch wenn sich im Jahr 2008 die Zahl der Mitglieder verdoppelt hat, sind wir noch weit davon entfernt, unser Ziel, die Bürgerinnen und Bürger auf breiter Basis zu gewinnen, zu erreichen. Wir können nicht alles auf einmal tun. Zuerst müssen wir das Geschäft aufbauen. Dann geht es weiter – und es wirbt sich besser für die Mitgliedschaft in etwas, was man vorzeigen kann.






fair handeln fair kaufen
fairKauf
Bericht 2008
Mitgliederentwicklung – Gliederung nach Altersgruppen
unter 40 Jahre
7%
über 70 Jahre
18%
40-50 Jahre
19%
60-70 Jahre
28%
50-60 Jahre
28%


fair handeln fair kaufen
fairKauf
Bericht 2008
Mitgliederentwicklung – Gliederung nach Wohnungen I
Sonstige
Wohnsitze
11%
Region
Hannover
24%
Stadt Hannover
65%



Wir können sagen, dass wir bei Sachspendern, unseren Lieferanten, und bei unseren Kunden mehr oder weniger auf breiter Basis in der Bevölkerung angekommen sind. Bei den Mitgliedschaften gibt es noch viel zu tun.
Deshalb erlauben Sie mir bitte den Appell: Gewinnen Sie ein Mitglied für fairKauf. Ich muss Ihnen nicht sagen warum – Sie sind ja bereits überzeugt von fairKauf – sonst wären Sie nicht hier

Ordnungsmäßigkeit des Rechnungswesens

Bekanntlich hat fairKauf zur Sicherung einer hohen Qualität des Rechnungswesens dieses an eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ausgelagert, weil die erforderliche hohe Qualität und Verarbeitungsgeschwindigkeit mit eigenen Kräften nur zu erheblich höheren Kosten erbracht werden kann. Bedauerlicherweise waren wir gezwungen, zum Jahresende den Dienstleister zu wechseln, weil die geforderte und versprochene Qualität nicht zu erlangen war. Das kommt vor. Durch diesen Wechsel gab es keine Beeinträchtigung der Erkenntnisse aus dem Rechnungswesen. Der Jahresabschluss 2008 ist bereits von unseren neuen Partner, der ECON-Gruppe aus Isernhagen, erstellt worden. Mit dieser Gruppe ist es auch erstmals möglich gewesen, eine Kostenstellenrechnung zu installieren, die besondere Erkenntnisse aus dem Rechnungswesen generiert und dadurch die erforderlichen betrieblichen Steuerungsdaten liefert. Wir sind damit sehr schnell, da wir in der Lage sind, direkt vom Kaufhaus aus im Computer des Rechenzentrums unsere Zahlen einzusehen und nicht warten müssen, bis eine Auswertung von Steuerberater kommt. Daneben existiert ein Frühwarnsystem, gespeist aus den täglichen Meldungen über die Tagesumsätze nach Abteilungen, die sofort nach deren Feststellung Frau Barke und mir zur Verfügung stehen. Dadurch sind wir in der Lage, schnell zu erkennen, wo ggf. gegenzusteuern ist und ob wir uns von unseren Prognosedaten entfernen.

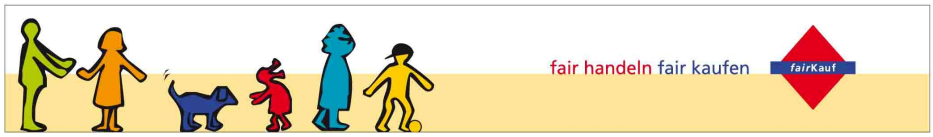
Ausblick auf die weitere Entwicklung

Was muss und soll getan werden?

Im letzten Jahr nannten wir an dieser Stelle:

- Optimierung der Logistik
- Bereitstellung von Arbeitsgelegenheiten in Kooperation mit dem JobCenter
- Generierung einer neuen Transportleistung

Das ist alles zufriedenstellend erledigt! Über die neue Transportleistung, die Komplettabholung, informiert Sie das Flugblatt, das wir Ihnen am Eingang gegeben haben.



Es bleibt noch aus der Liste des Vorjahres:

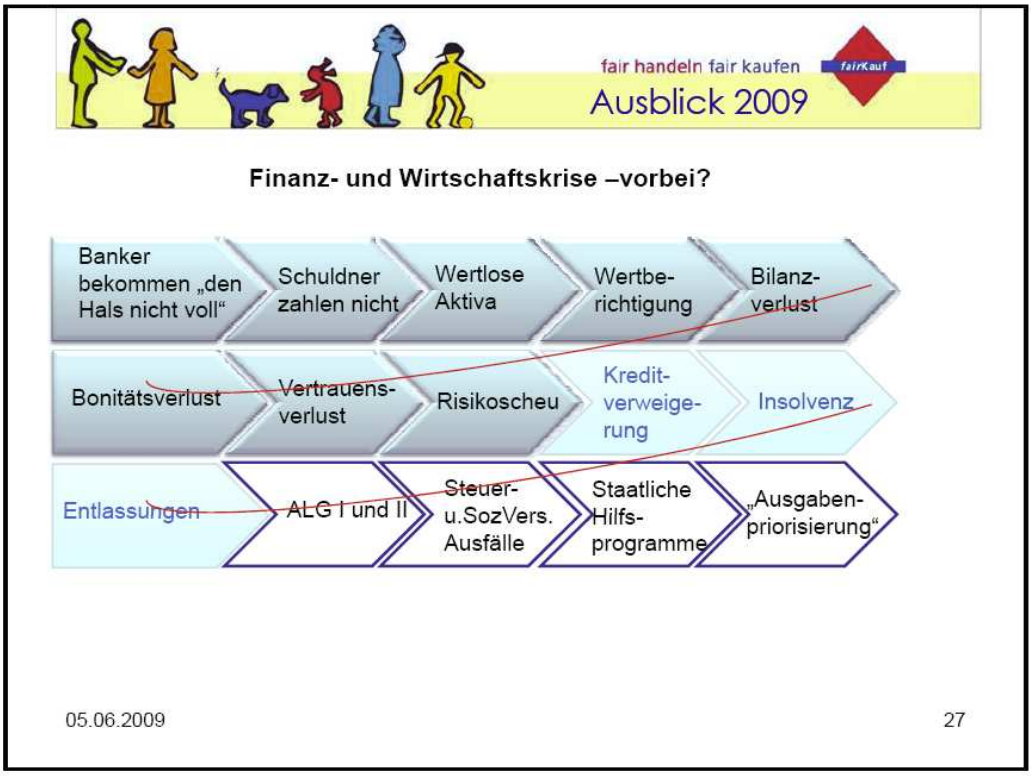
- Ausdehnung des örtlichen Radius unserer wirtschaftlichen Aktivitäten
- Vereinbarung strategischer Partnerschaften mit anderen gemeinnützigen Qualifizierungsbetrieben.

Daran arbeiten wir! Über das Projekt Langenhagen habe ich bereits gesprochen. Durch unsere Initiative und unter unserer Federführung existiert inzwischen in Kooperation mit der Region Hannover, dem JobCenter und der Abfallwirtschaft aha eine Arbeitsgemeinschaft gemeinnütziger Institutionen, die mit gespendeten Gebrauchtmöbeln handeln. Wir werden in dieser Woche in Sondierungsgespräche mit einer großen Wohlfahrtsorganisation in Hannover einsteigen, die Interesse daran bekundet hat, bei fairKauf „mitzumachen".
Die neuen Lagerräume bieten die Chance, gemeinnützigen Beschäftigungs- und Qualifizierungsprojekten im Sinne einer ausgelagerten Werkbank Raum zu offerieren und mit dem Rohmaterial, das bei fairKauf anfällt, zu arbeiten. Dann haben wir ein Maß an Kooperation erreicht, welches wir uns im ersten Schritt vorstellen.
Und dann dürfen wir nicht vergessen: Der stürmische Start führte zu hohen Anforderungen an die Improvisationskunst. Wir haben noch einige Zeit damit zu tun, alles in die sog. „geordneten Bahnen" zu lenken. Der Aufbau ist noch lange nicht abgeschlossen. Denken Sie nur daran, dass wir einmal eben die Lagerflächen verdreifachen und das neben dem laufenden Betrieb zu organisieren ist oder dass mal eben der Aufzug innerhalb von 4 Wochen erneuert wird und wir für den Monat Juli 2009 in das Kaufhaus Sinn & Leffers umziehen.

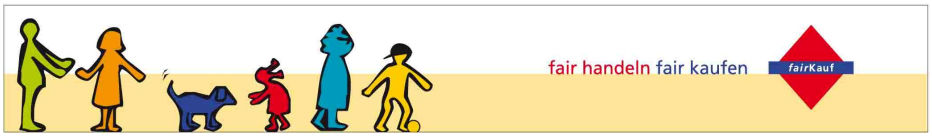
Wirtschaftliche Entwicklung

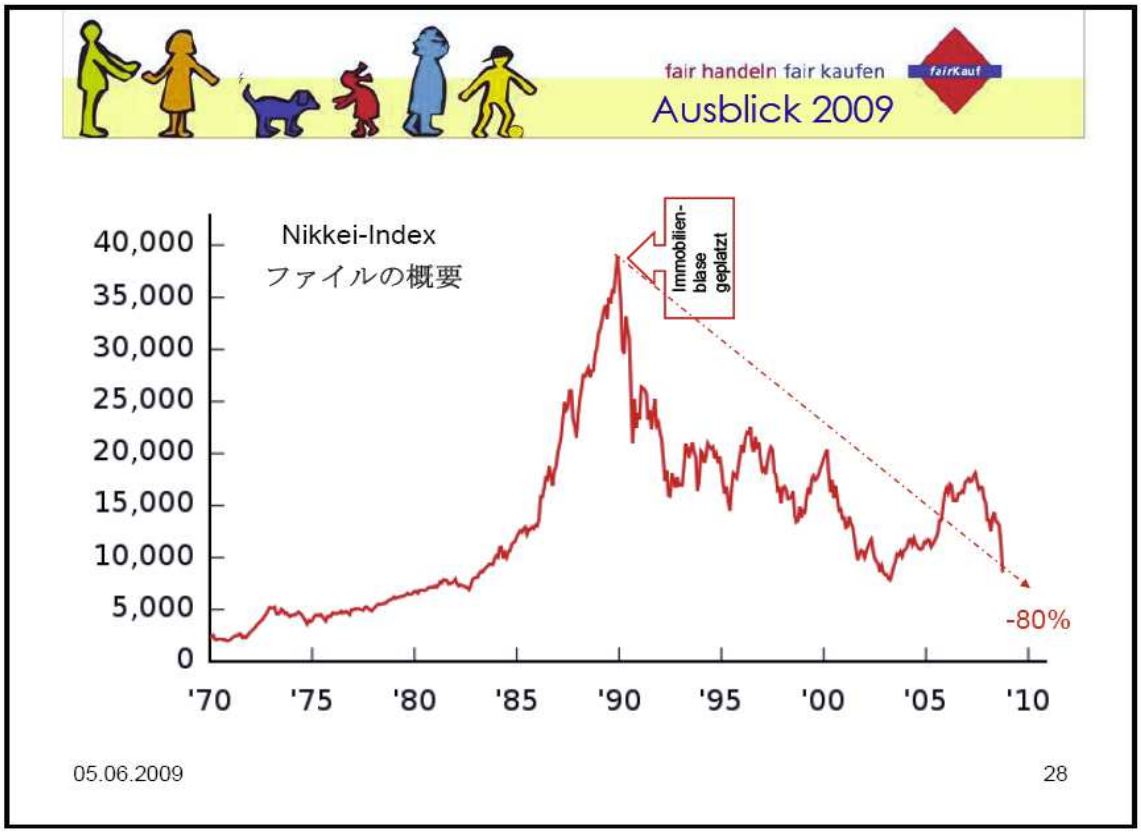
Es ist Ihr gutes Recht, an dieser Stelle über die künftige wirtschaftliche Entwicklung informiert zu werden. Die Betrachtung der Bilanz und Gewinn-und Verlustrechnung 2008 ist Vergangenheit. Bilanzanalysten sagen immer, dass die einzig sichere Erkenntnis aus der Betrachtung einer Bilanz die Gewissheit ist, dass der Betrieb zum Bilanzstichtag noch existierte. Sie müssen aber wissen, wie es weiter geht und weiter gehen soll.

Sie sollen an der jetzt folgenden etwas gründlicheren Darstellung erkennen, wie wir die Umgebung beobachten, unsere Schlüsse daraus ziehen und uns darauf einzustellen versuchen. Anhand der vier folgenden Folien will ich mit wenigen Sätzen deutlich machen, dass unser „Markt" wachsen wird und woraus wir das schließen. Es soll kein volkswirtschaftliches Kolleg werden, aber Sie als unsere Kapitalgeber haben ein Recht darauf, unsere Einschätzung zu erfahren.

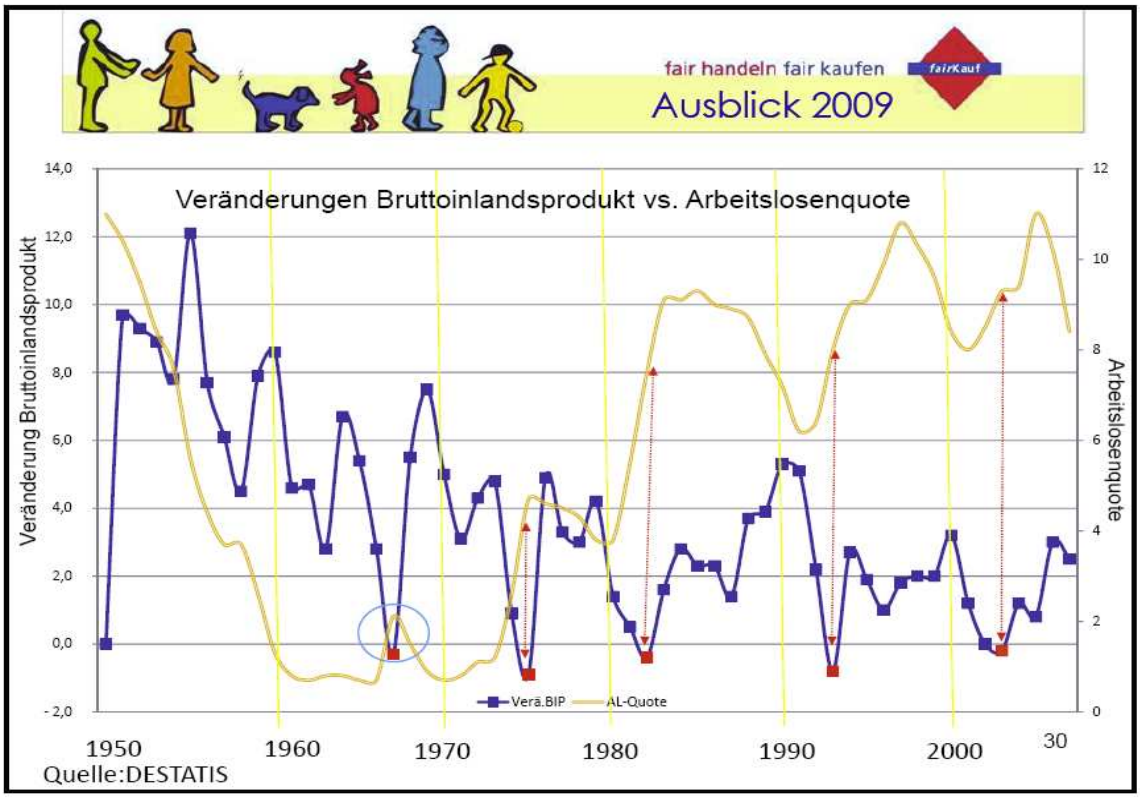


Die zu erwartende Not der öffentlichen Kassen zwingt zu Abstrichen im klassischen Sozialbereich. fairKauf ist davon unabhängig.

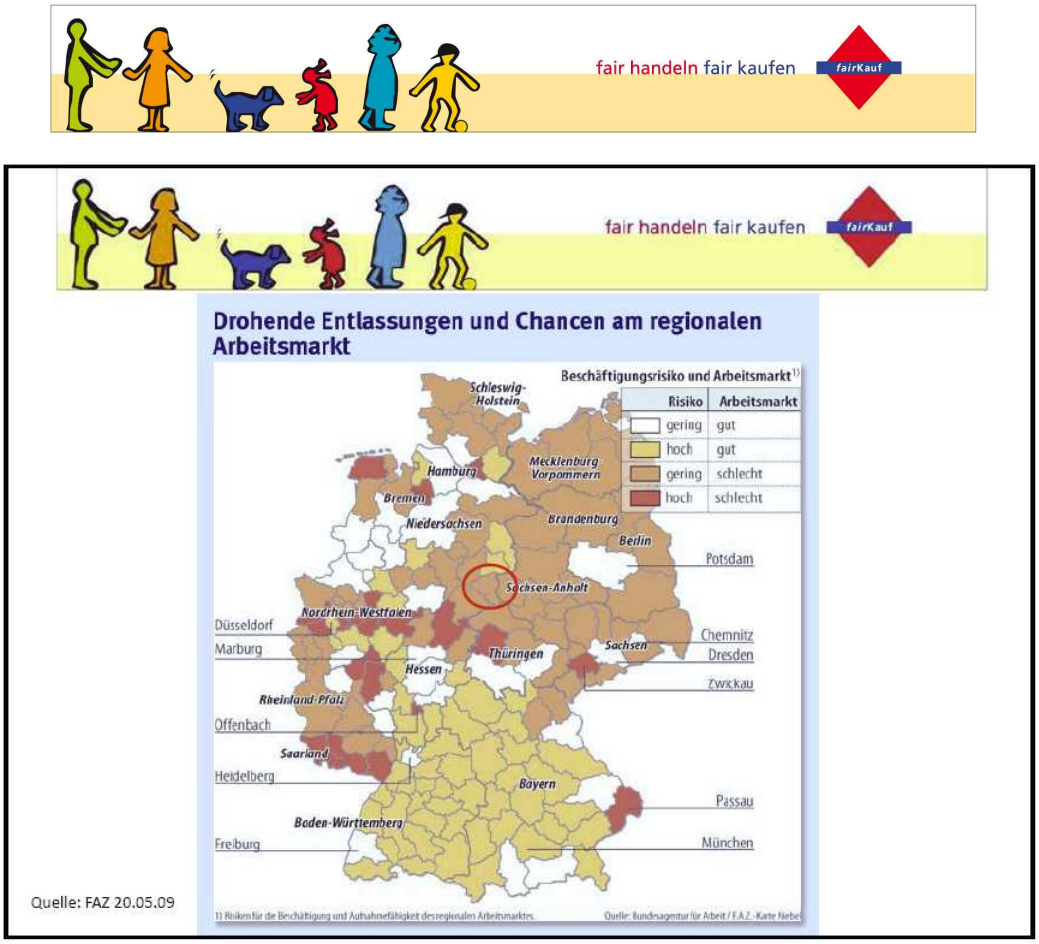




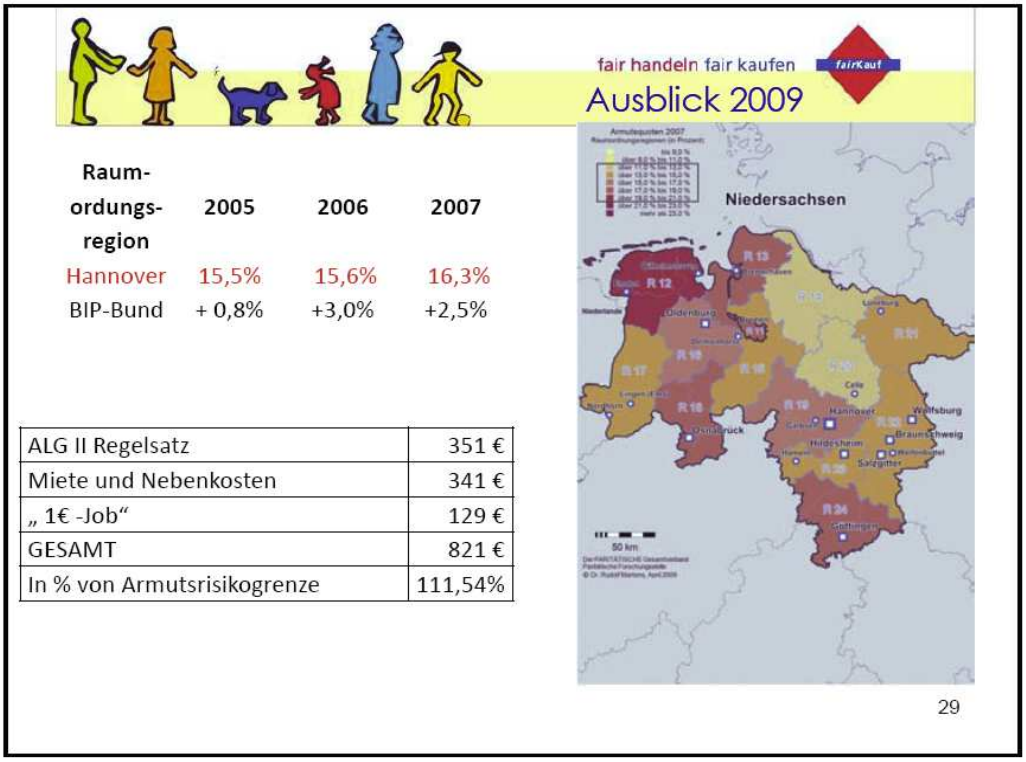
Beispiele aus der Vergangenheit zeigen, siehe auf der vorstehenden Abbildung des japanischen Aktienindex, dass Wirtschaftskrisen nicht kurzfristig überwunden werden.



Schon geringfügiger Rückgang des Sozialprodukts führt zu stark ansteigender Arbeitslosigkeit.



Bewohner unserer Region haben die zweitschlechteste Prognose, wenn sie arbeitslos wer

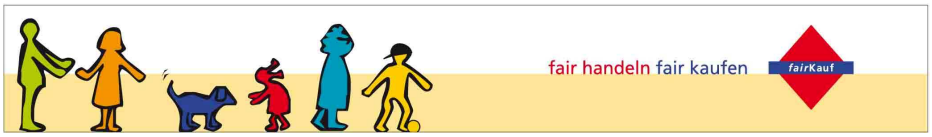


Raum-ordungs-region	2005	2006	2007
Hannover	15,5%	15,6%	16,3%
BIP-Bund	+ 0,8%	+3,0%	+2,5%

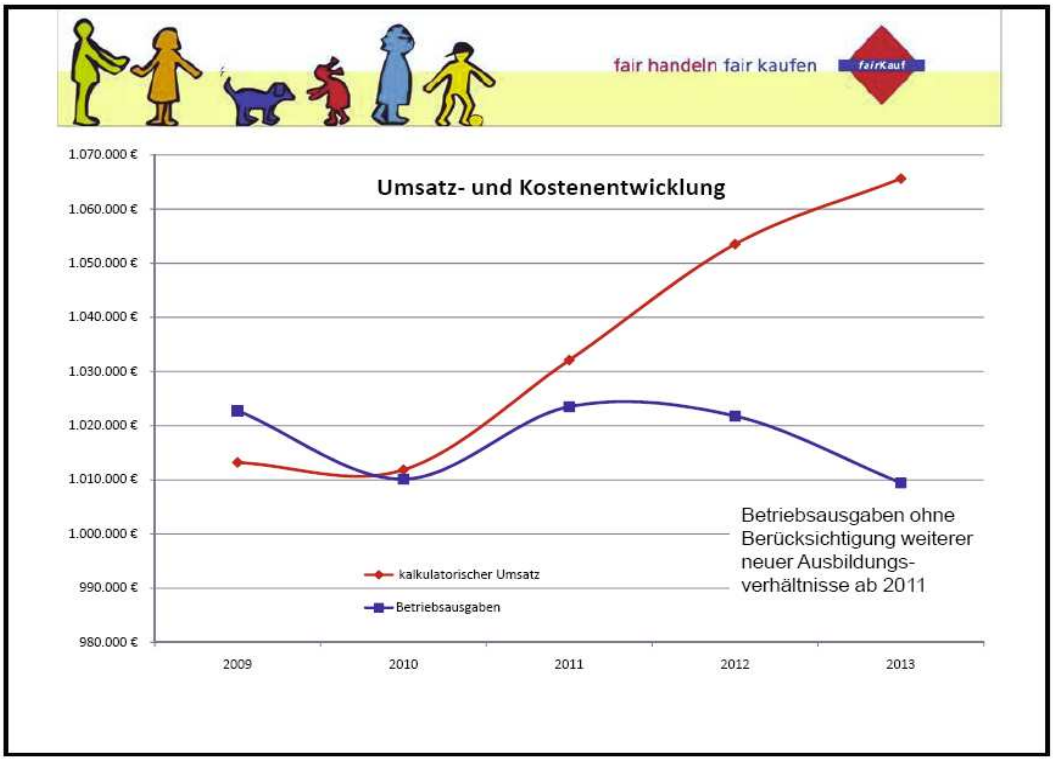
ALG II Regelsatz	351 €
Miete und Nebenkosten	341 €
„ 1€ -Job“	129 €
GESAMT	821 €
In % von Armutsrisikogrenze	111,54%

In unserem Marktgebiet gibt es bereits einen hohen Armutssockel. Trotz Wirtschaftswachstum in den zurückliegenden Jahren sind die Anteile der sog.“ Armutsbevölkerung nicht gesunken sondern gestiegen.“

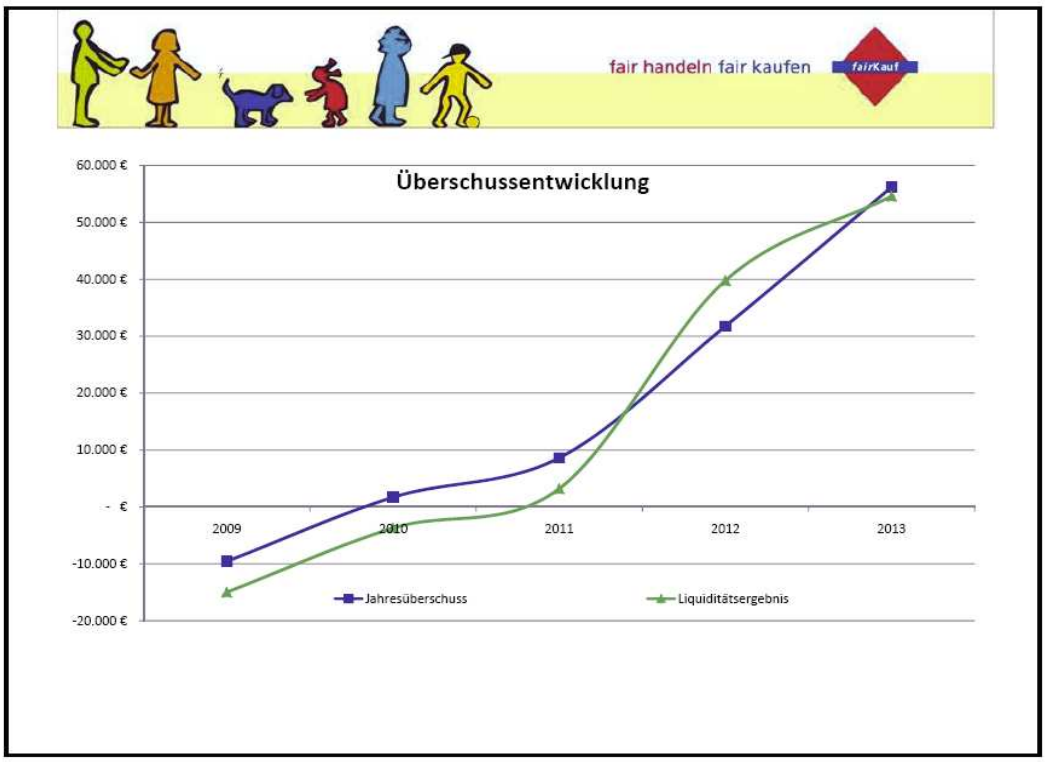
Aus dem folgenden Bild ist erkennbar, dass der Vorstand mit einem moderaten Wachstum rechnet. Wir schließen aber auch nicht aus, dass es für uns besser kommen könnte. Dabei befinden wir uns in der Situation des Arztes, der nach einer Grippeepidemie mit einer ordentlichen Kassenabrechnung rechnen kann. Unsere Lust ist der anderen Last. Das können wir nicht ändern. Im Gegenteil: in vielen

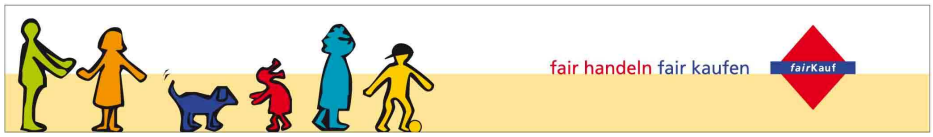


Fällen müssen wir uns sagen: wenn es fairKauf nicht gäbe, wie sähe es mit der Teilhabe am gesellschaftlichen Leben für viele unserer Kunden aus?



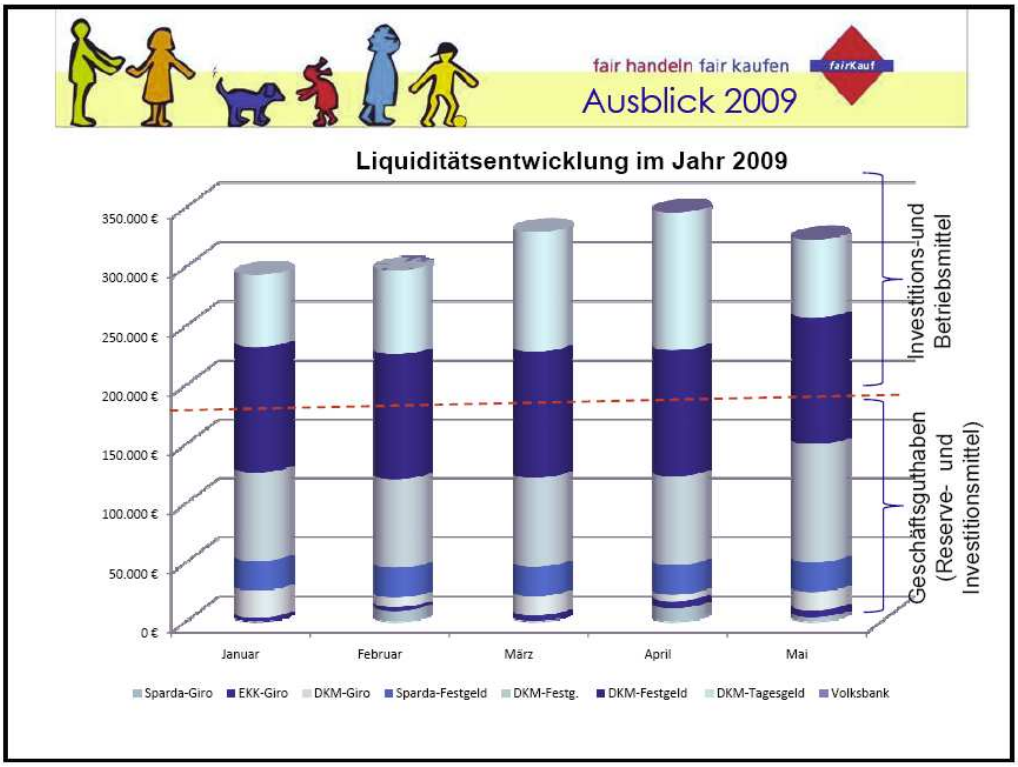
Wir lassen uns von den teilweise wahltaktischen sedierenden Aussagen nicht blenden und rechnen mit einem deutlichen Wachstum der Arbeitslosigkeit. In der Sprache der Ökonomen gesprochen bedeutet das die Vergrößerung des Marktpotentials. Wir haben bewusst zur Durchführung unserer Qualifizierungsmaßnahmen ein soziales Kaufhaus gegründet. Jetzt müssen wir dazu stehen und mit diesen beschriebenen Spannungen leben. Aus den genannten Gründen sind wir für den weiteren Geschäftsablauf optimistisch und denken daran, die Politik eines verhaltenen Wachstums zu verfolgen. Um es mit einem Beispiel zu sagen: Beim Klettern im Gebirge sollte man den nächsten Schritt erst tun, wenn man einen sicheren Stand hat. Wir müssen keine Märkte erobern, wir müssen Menschen und Arbeit zusammenbringen.



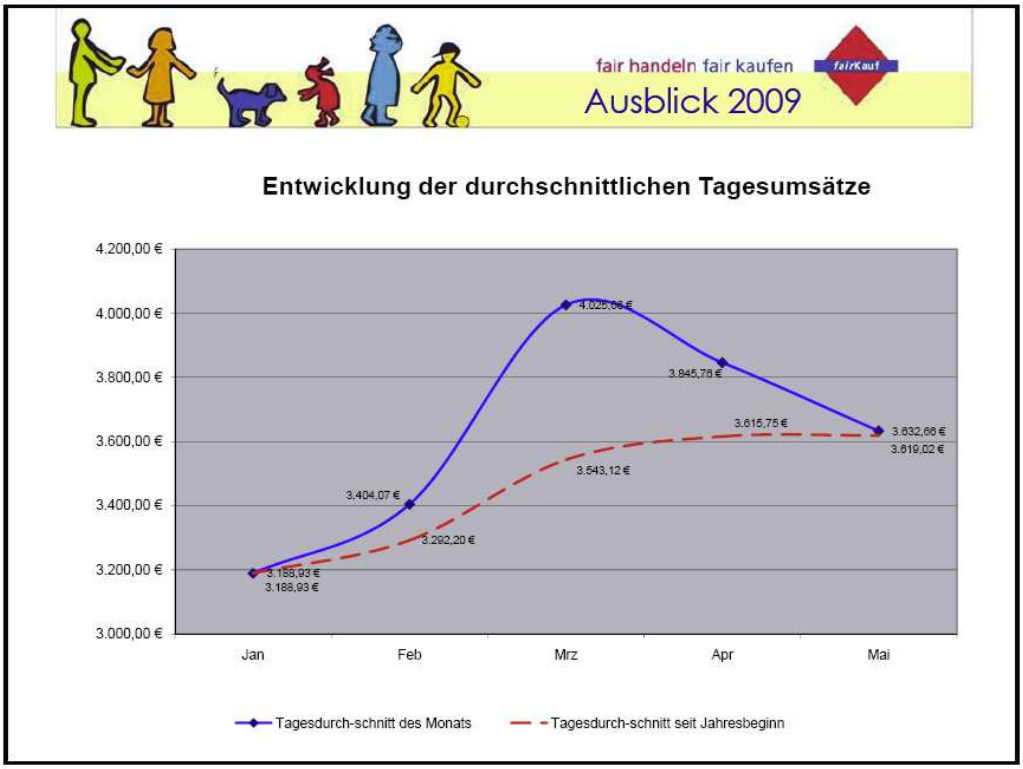


Aktuelle wirtschaftliche Situation

Wie bereits an anderer Stelle ausgeführt, haben wir einen schnellen und umfassenden Überblick über unsere wirtschaftlichen Verhältnisse. Deshalb können wir bereits heute umfassend die aktuelle Situation Stand Ende Mai darstellen:

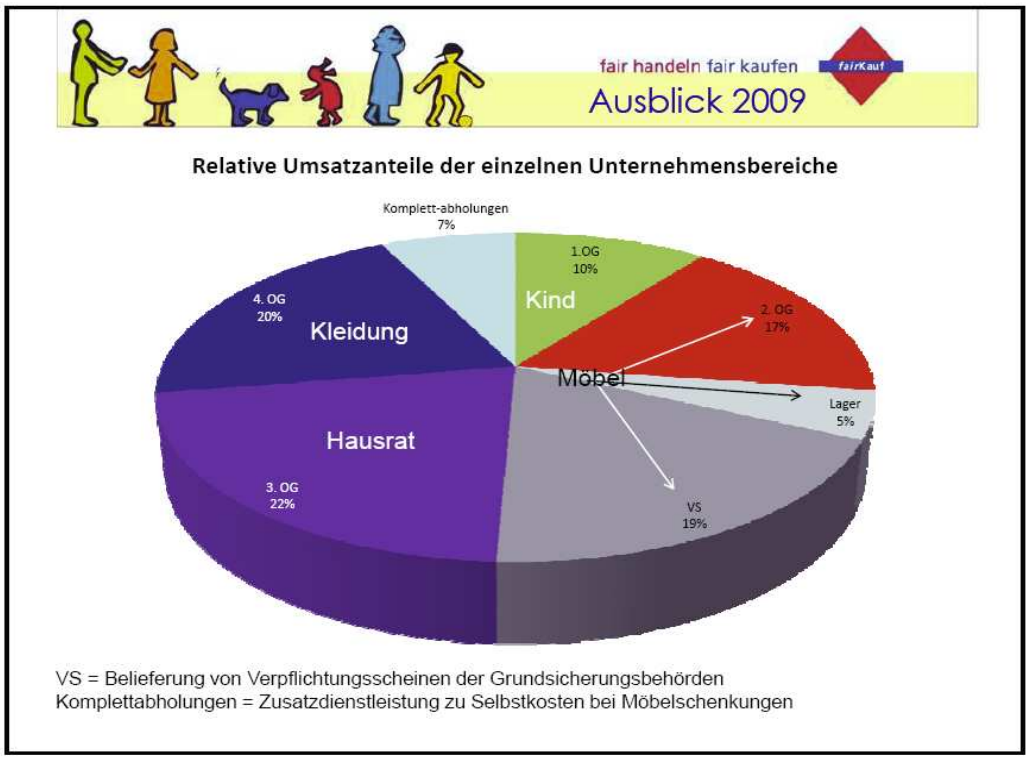


Die Liquiditätslage hat sich gegenüber dem Vorjahresende weiter verbessert; die geplanten Investitionen sind ohne weitere Kredite finanzierbar.



Die Umsätze haben sich jahreszeitlich typisch entwickelt. In den ersten fünf Monaten sind die Umsätze um ca. 68 % und die Kosten um ca. 52 % gestiegen. Das ist eine Folge des höheren Bekanntheitsgrades und der noch erheblich verbesserten Leistungsfähigkeit von

fairKauf. Der genannte Vergleich des laufenden mit dem ersten Geschäftsjahr darf nicht als typisch und dauerhaft angenommen werden. Der Sonderfaktor REPARATUREN im vergangenen Jahr lässt einen realistischen Periodenvergleich nicht zu.



In diesem Jahr macht der Bereich Möbel ca. 42% vom Gesamtumsatz aus. Dieser Anteil ist relativ gefallen, weil neue Umsatzträger: Kinderabteilung und Komplettabholungen, die Grundgesamtheit erhöhen. Die Positionen Kleidung und Hausrat haben stabile Anteile am Gesamtumsatz. Die Umsatzstruktur ist ausgewogen; Klumpenrisiken existieren nicht.

Außer in den Plandaten aus der mittelfristigen Finanz- und Wirtschaftsplanung wagen wir noch keine Gewinnprognose für das Jahr 2009. Das können wir erst tun, wenn mehrjährige Erfahrungen vorliegen. Allgemeine Erfahrungen aus Handelsbetrieben sind nur begrenzt relevant. Außerdem ist in diesem Jahr noch mit Sonderfaktoren und Ungewissheiten zu rechnen:

- Wie fällt das Umsatzloch im Sommer in Einheit mit der Belastung durch den Aufzugumbau aus?
- Gelingt es, die Mehrkosten für die Lagererweiterung durch Umsatzzuwachs auszugleichen?
- Werden die zusätzlichen Personalkosten zu zusätzlichem Umsatz führen ?
- Führt das letzte Jahresdrittel – wie im Jahr 2008 – zu einer wesentlichen Ertragsverbessung?
- Haben wir einen Umsatzlevel erreicht, der nur noch begrenzt steigerungsfähig ist?

Wir sind Unternehmer. Deshalb gehen wir Wagnisse ein, wenn wir die Chancen für realistisch halten. Aus dieser Motivation heraus hat sich der Vorstand so und nicht anders positioniert.

Wir müssen werben, damit wir diese Zahlen halten und weitere Arbeitsplätze schaffen können. Damit meine ich nicht nur die üblichen Marketingmaßnahmen. Unser Tun und Unterlassen muss fairKauf für Spender und Kunden attraktiv machen. Nicht nur die interessante Aufgabe sondern auch unser Umgang mit den Ehrenamtlichen muss dazu führen, dass sich ihre Zahl vergrößert. Wir sind noch lange nicht an dem Ziel angekommen, viele Menschen aus Stadt und Region zu Mitgliedern zu machen.
Sie, meine Damen und Herren, Sie sind fairKauf. Lassen Sie andere daran teilhaben und sprechen Sie viel und gut über das, was Sie für so wichtig halten, dass sie ihm ihr Geld gegeben haben und dafür auch noch auf eine Dividende verzichten. Wir werden durch gute Arbeit das Übrige dazu tun. Aber das reicht meistens nicht. Andere müssen auch davon wissen. Von guter Nachrede kann niemand genug bekommen. Herzlichen Dank.