Lagebericht des Vorstandes zur Generalversammlung am 10. Juni 2010

(es gilt das gesprochene Wort)

Entwicklung der Genossenschaft

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

Generalversammlung, das bedeutet nicht nur die Vorlage des Jahresabschlusses, Beschluss über die Gewinnverwendung und Ausblick.

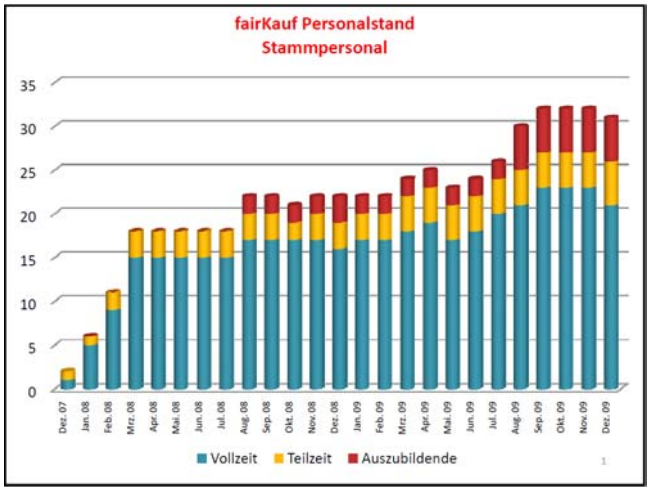
Es ist auch immer der Augenblick sich darauf zu besinnen, weshalb man ein Unternehmen betreibt.

Eine große Tageszeitung, die damals ihre ersten Berichte über *fair*kauf mit den Worten „KAUFHAUS FÜR ARME“ überschrieben hatte, berichtete am 27. Mai 2010:

….„Das Kaufhaus will mit gespendeten Waren Geld erwirtschaften, um Menschen erstmals oder erneut in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Beschäftigt werden dabei sowohl Stammpersonal als auch Mitarbeiter in Qualifizierungsmaßnahmen oder aus dem Programm „Arbeit statt Strafe“……..

An der Qualifizierung 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. Und das Wachstum an Chancen derjenigen, die unsere eigentlichen Kunden sind: die Menschen jeden Alters, Geschlechts, Religion, ethnischer Herkunft oder Hautfarbe, auf die wir unseren Blick richten.

Wir wollen es zur Regel werden lassen, Ihnen an dieser Stelle davon zu berichten. Es geht bei uns um Menschen, wie unser Logo es zeigt. Deshalb kommen im Jahresbericht des Vorstandes die Menschen vor den Zahlen.

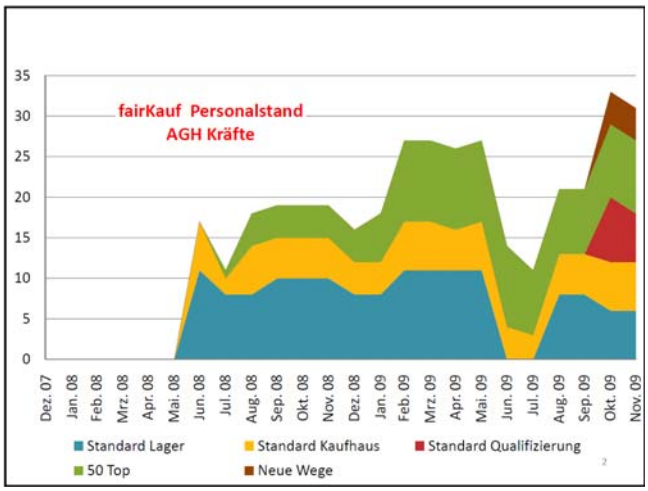


Erkennbar ist ein rasantes Wachstum an Arbeitsplätzen für das Stammpersonal. Der Bestand an Ausbildungsplätzen hat sich verdoppelt.

Von den Auszubildenden sind 80 % Menschen mit Migrationshintergrund. Der Vorstand hat beschlossen, im laufenden Jahr wieder mindestens zwei Ausbildungsverhältnisse einzugehen. Bei der Betreuung der bisherigen Auszubildenden kooperieren wir mit den Häusern IKEA und Kaufhof, die dort durch mehrmonatige Praktika die Inhalte vermittelt bekommen, die bei uns fehlen. Das sind Wareneinkauf und Sortimentsgestaltung.

Vom Stammpersonal waren 85 % bei Vertragsabschluss arbeitslos. Wir wollen uns nicht als Jobmaschine bezeichnen. Aber es verschafft uns große Befriedigung, an der Veränderung von Lebensläufen durch fairKauf die augenfällige Sinnstiftung unserer Aktivitäten zu erkennen.

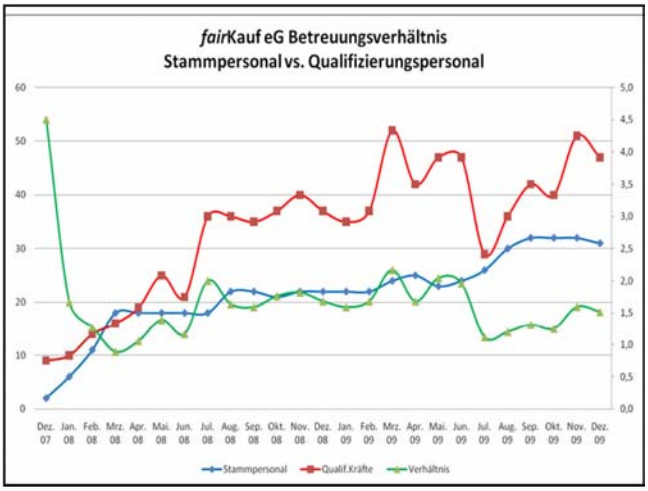
Das folgende Bild zeigt unser Engagement als Dienstleister des JobCenter für die Region Hannover, dem wir in unterschiedlichen Programmen Arbeitsgelegenheiten zur Verfügung stellen. Mit den Frauen und Männern aus diesen Programmen haben wir durchweg gute Erfahrungen gemacht; nicht wenige gehören heute in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung zum Personalstamm.



Erkennbar ist, dass wir erst ca. sechs Monate nach Beginn des Geschäftsbetriebes mit dieser Aktivität begonnen haben. Wir wollten erst einmal auf soliden Beinen stehen. Hier unterschieden wir uns konzeptionell diametral von fast allen anderen sog. Sozialen Kaufhäusern, die einen Schwerpunkt darin sehen, durch Dienstleistungserträge aus der Verbindung mit dem Jobcenter einen Teil des Umsatzes zu generieren. An dieser Stelle setzen unsere qualitativ induzierten Vorbehalte ein. Ich will versuchen, es in wenigen Sätzen zusammenzufassen:

- Wenn ich ein Geschäft betreiben will, das auch für kaufkräftige Kunden attraktiv ist, muss das Stammpersonal
  - ausreichend Zeit für diese Kundschaft haben und
  - ausreichend Freiräume bekommen, die Qualifizierungskräfte, insbesondere die jungen Menschen, im Umgang mit der Kundschaft anzuleiten.
- Das können wir nicht, wenn wir das übliche Verhältnis zwischen Anleitenden und Anzuleitenden vom 1:26 praktizieren würden

Der Vorstand von fairKauf hat beschlossen, die Qualitätslatte sehr hoch zu legen und ein Verhältnis von 1:1,5 durchzuhalten, wobei der Einsatz unserer engagierten Ehrenamtlichen in dieses Verhältnis noch nicht eingerechnet worden ist. Das nächste Bild gibt darüber Auskunft:

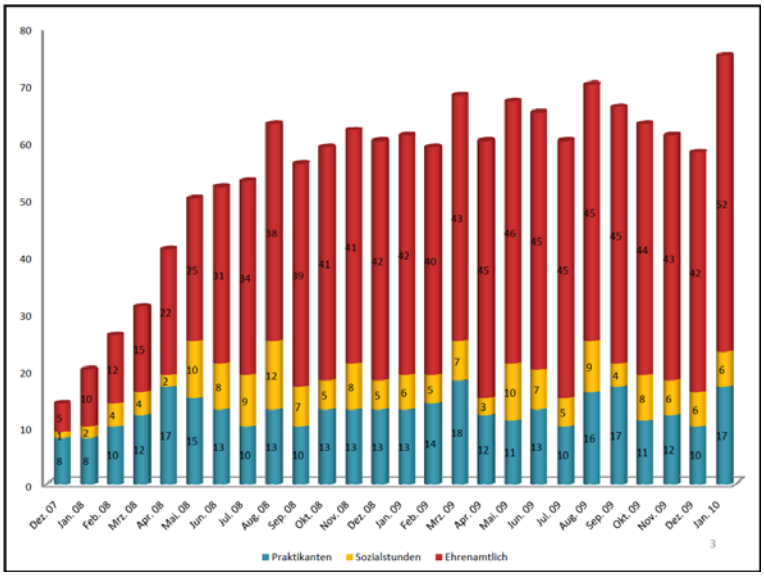


Das heißt, wir gehen einen Umweg. Unser Umsatz wird nicht durch die Trägerpauschalen zur Begleitung der AGH-Kräfte generiert. Wir generieren unseren Umsatz durch Geschäfte mit den Kunden, denen wir – und nicht nur in Form unseres Stammpersonals – fachlich versierte, freundliche, zuvorkommende, pünktliche und umsichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüberstellen. Das quittiert die Kundschaft durch Interesse und Umsätze, aus denen wir dann wieder neue Arbeitsplätze finanzieren. Dieses Modell ist einfach, aber anspruchsvoll due Arbeit. Wenn wir, ich komme später noch darauf zurück, inzwischen neun öffentliche Ehrungen erhalten haben, dann ist ein Teil auf dieses mutige Konzept und dessen zielstrebige und engagierte Umsetzung zurückzuführen. Das ist eine Mannschaftsleistung, für die der Vorstand mit Stolz dankbar ist. Sie dürfen sich diesem anschließen. Die Freundlichkeit des Verkaufspersonals, die Termintreue, der Fleiß und die Umsichtigkeit der Menschen auf unseren inzwischen sechs Lastwagen, die Sorgfalt der Menschen, die unsere Waren sortieren und lagern, die Sachkunde und das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den kaufmännischen Funktionen wird uns immer wieder zurückgespiegelt. Glauben Sie mir bitte, das ist eine Triebfeder auf allen Ebenen.

Auf allen Ebenen: Hierarchie muss sein, auch bei *fair*Kauf. Aber es gibt kein *wir da oben und ihr da unten*. Neulich hatten wir Besuch durch den Leiter einer großen Behörde, der sich darüber wunderte, dass der Vorstand die Namen der Mitarbeiter in Qualifizierung kannte, wusste, woher sie kamen. Das ist für uns selbstverständlich. Für diese Menschen sind wir doch da. Wir betreiben *fair*Kauf doch nicht, weil wir sonst nichts Besseres zu tun hätten. Richtig ist aber auch, dass wir z.Zt. nichts Besseres tun können. Wir arbeiten zusammen, wir feiern zusammen. Ohne diesen Zusammenhalt, und da beziehe ich ausdrücklich die vielen engagierten ehrenamtlich tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein, wäre *fair*Kauf schon längst gescheitert. Natürlich wird auch mal das eine oder andere deutliche Wort gesprochen, sogar manchmal unberechtigt. Das ist wohl nur im Himmel nicht so – vermutlich. Aber die ständige Arbeit am Zusammenhalt, auch das macht *fair*Kauf aus.

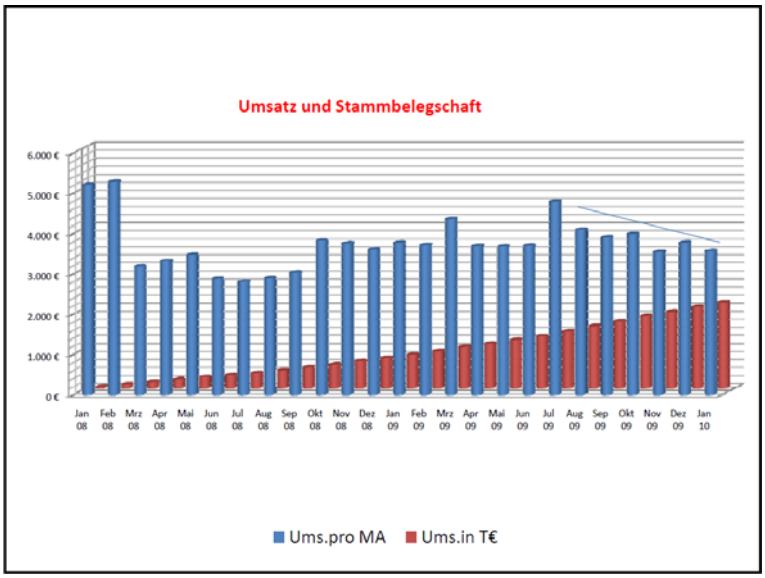
Der Aufbau und die Pflege dieses Zusammenhalts ist, und hier erlaube ich mir, persönlich zu werden, eine Führungsfrage und das ist besonders an unsere hauptamtlich tätige Kollegin, Frau Barke, zu adressieren - und die Mitwirkung unseres Bereichs Sozialarbeit. Wenn *fair*Kauf im vergangenen Jahr innerhalb von zwei Monaten zweimal mit Stumpf und Stiel umgezogen ist, der Betrieb nicht darunter gelitten hat und das Kaufhaus deswegen nur an einem Tag schließen musste, dann ist das eine Mannschaftsleistung gewesen, an der Sie erkennen können, wie wichtig dieser Zusammenhalt ist und wo Führung, und hier erwähne ich die außerordentliche Leistung von Frau Barke, sich nicht in vernehmbaren Kommandos sondern in der Mitarbeit „vorne an der Spritze“ erkennbar macht. Wirtschaftlich betrachtet ist es sogar gelungen, durch den Umzug das Sommertal zu einem Sommerberg zu machen. Dieser ist zwar durch die höheren Mietaufwendungen überwiegend wieder abgetragen worden, aber wir haben das Sommerloch ausgeglichen. Ohne den Umzug hätten wir in der Zeit des Einbaus des neuen Aufzuges mit Sicherheit kaum Umsatz gemacht.

Unsere heterogene Personalstruktur und die relativ kurze Verweildauer der Frauen und Männer, die zur Qualifizierung bei uns sind, setzt gute Organisation voraus. Wir können sagen, dass diese Aufgabe jetzt im Großen und Ganzen geschafft wurde. Das folgende Bild gibt Ihnen einen Überblick über die Entwicklung der Struktur unseres Personalbestandes. Sie erkennen die große Zahl der Ehrenamtlichen. Auch das macht Arbeit – das ist keine Klage, sondern eine Feststellung. Dem haben wir Rechnung getragen, indem wir eine zweite Sozialarbeiterin mit einer halben Stelle eingestellt haben, deren wichtigste Aufgabe ist, sich um unsere Ehrenamtlichen zu kümmern.



Alle Freude über die Personalsituation darf uns aber auch die Augen nicht verschließen:

Das folgende Schaubild macht deutlich: bei sich positiv entwickelnden Umsätzen sinken die Umsätze pro Mitarbeiter. Das kann heißen: zu viel Personal oder zu wenig Umsatz – wahrscheinlich ist es eine Mischung aus beiden Komponenten. Wir haben eine Betriebsgröße erreicht, bei der die Beschäftigungsmenge mit der bisherigen Mitarbeiterzahl nicht mehr zu bewältigen war. Daraufhin haben wir eingestellt. Und diese Einstellungen müssen nun zu steigenden Umsätzen führen. Weitere Entlastung muss aus der Optimierung der Betriebsabläufe kommen. Nachdem wir, was die Betriebsabläufe anbetrifft, im Kaufhaus inzwischen gut aufgestellt sind, haben wir uns in diesem Jahr den Bereich Distribution, also Transport und Lagerung, vorgenommen. Ein Mitglied einer der vielen Besuchergruppen im Haus, ein Manager im Ruhestand, der im Ausland Niederlassungen deutscher Unternehmen geleitet hat, wird unseren für die Distribution verantwortlichen Mitarbeitern als Coach zur Verfügung stehen. Qualifizierung durch Erfahrungsweitergabe – unser Prinzip.



Alles eitel Sonnenschein – nein! Wir leiden unter einer überzogenen Bürokratie der Arbeitsverwaltung mit ihrem willkürlichen und teilweise lebensfremden Regelwerk. Das will ich hier in aller Deutlichkeit sagen. Dabei geht es nicht nur um Bearbeitungszeiten von vier Monaten bei fristgerechter Antragstellung. Wieso eigentlich Antragstellung: *fair*Kauf stellt als Dienstleister Arbeitsgelegenheiten mit entsprechender leistungsorientierter Infrastruktur zur Verfügung und die Dienststellen haben dafür eine Trägerpauschale zu bezahlen. Die Bereitstellung dieser Dienstleistungen wird entsprechend unseren satzungsgemäßen Zielen gefordert. Hier geht es um Leistung und Preis auf gleicher Augenhöhe und nicht um obrigkeitsstaatliche Gewährung von Vergünstigungen.

Nein, wir merken an: die Kurzatmigkeit der Maßnahmen verhindert gute Arbeit. Die Konzepte – je nach Kassenlage – sind teilweise unsinnig. Wenn man Mitarbeiter zugewiesen bekommt - nach langer Arbeitslosigkeit mit allen damit verbundenen Verwerfungen, dann reicht es nicht, diese Menschen nur zu beschäftigen. Dann reicht es nicht, wie bei einem Beschäftigungsträger, die Menschen Puzzleteile zählen zu lassen. Wenn sich die Arbeitsverwaltung nicht langsam dazu durchringt, die Langzeitarbeitslosen in marktkongruente Unternehmen zu geben, in denen neben der Beschäftigung auch profilgesteuerte Qualifizierung stattfindet, dann wird weiterhin viel Lärm um nichts gemacht und es werden Milliarden zum Fenster hinausgeworfen. Dann verschwinden diese Menschen zwar vorübergehend aus der Arbeitslosenstatistik, aber genau so schnell sind sie wieder drin – und das auf Dauer.

„Förderung“ muss der Begriff für die Weiterentwicklung des einzelnen Arbeitslosen sein, nicht einen Finanzierungsweg beschreiben. Deshalb fordern wir die Förderung der einzelnen Arbeitsverhältnisse mit deutlichen, profilorientierten Qualifizierungsanteilen. Aber es muss eine passgenaue Förderung der Einzelnen sein. Was nützen Bewerbertrainings, wenn der Bewerber anschließend zwar am PC eine tolle Bewerbung tippen kann, fachlich oder persönlich jedoch nicht den Marktanforderungen genügt. Form darf nicht Inhalt ersetzen. Und es muss Schluss gemacht werden mit der unsinnigen Gesetzesvorgabe, dass Förderung im Bereich der Langzeitarbeitslosen nur geschehen darf, wenn die Arbeit zusätzlich, gemeinnützig und im öffentlichen Interesse ist. Das führt zu Spielfirmen mit großer Arbeitsmarktferne. Jeder Personalchef kann die Qualität dieser „Arbeitsgelegenheiten“ erkennen und bewertet sie mit Nichtachtung – unsere Wirtschaft läuft nach anderen Regeln. Deshalb muss es gestattet sein, dass auch der Handwerksmeister oder Inhaber eines Supermarktes mit Förderung durch die Arbeitsverwaltung – nach klaren Spielregeln – Langzeitarbeitslose beschäftigt. Es ist kaum damit zu rechnen, dass dadurch sogenannte reguläre Arbeitsplätze abgeschafft werden – wenn man das Programm richtig aufzieht. Aber etwas anderes verschwindet: der Vorwurf des Lohndumping durch Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen. Dann können die Handwerks- und sonstigen Kammern, die diesen Vorwurf gebetsmühlenartig wiederholen, erkennen, dass man mit der Trägerpauschale den Qualifizierungsbetrieb nicht finanzieren kann und dass man für die Arbeitsleistung, die man erhält, richtig eigenes Geld in die Hand nehmen muss und die Führung dieser Mitarbeiter in Qualifizierung mal eben dem Altgesellen überlassen kann.

Wir kümmern uns um unvermittelbare Arbeitslose mit multiplen Vermittlungshemmnissen – unabhängig vom Alter. Wir geben Ihnen Tätigkeiten, die ihnen Inhalt und Struktur verschaffen. Sie sind bei uns im Rahmen ihrer Möglichkeiten sinnvoll tätig; in unserer Gesellschaft ist Arbeit Lebensinhalt, fast in der Qualität eines Menschenrechts. Arbeit gibt bei uns Ernährung, Bedeutung, Tagestruktur, Erfüllung. Menschen, die keine Arbeit haben, verdienen Solidarität. Solidarität, die in Resten im Gesundheitswesen noch vorhanden ist, im Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit jedoch zum Fremdwort wird. Dabei habe ich nicht nur ältere Menschen im Blick. Sondern wir haben bewusst die Kooperation mit SINA und anderen Bildungsträgern hergestellt, die sich um junge Menschen kümmern, die aus vielen unterschiedlichen Gründen keinen Zugang zum Arbeitsmarkt bekommen können. Aber den bloßen Beschäftigungsansatz auch auf die auszudehnen, die am Arbeitsmarkt noch Leistung bringen können, auch wenn sie über 50 sind, das ist Ressourcenverschwendung. Bewusst versuchen wir auch die „Altgedienten“ um ihrer besonderen Fertigkeiten willen bei uns einzusetzen die die schlecht vorgebildeten Jugendlichen aus bildungsfernen – aus welchem Grund auch immer - Elternhäusern anleiten. Die Wirtschaft jammert doch jetzt schon und schreit – zu Recht – „Fachkräftemangel“. Und die Gesellschaft lässt – öffentlich gefördert – engagierte und gut ausgebildete Menschen Teddybären oder

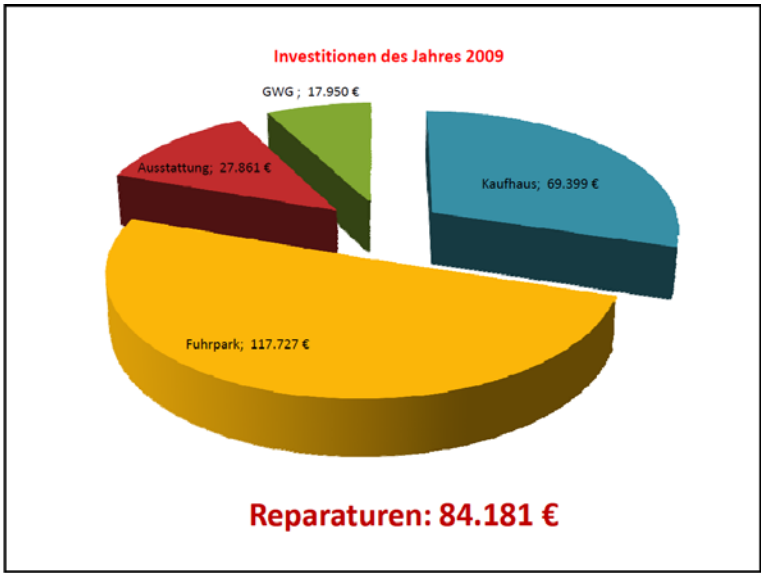
Babyrutschautos reparieren. Wer 30 Jahre oder länger engagiert in seinem Beruf gearbeitet hat und durch eine Firmeninsolvenz oder eine längere, aber kurierte Krankheit aus dem Arbeitsmarkt geschleudert wurde, muss schnell wieder in ein Arbeitsverhältnis, auch wenn dieses öffentlich gefördert ist. Nur so können wir uns die Leistungsfähigkeit dieses Mitbürgers erhalten und ihm selbst die Gewissheit vermitteln, nach wie vor ein wertvolles Mitglied dieser Gesellschaft zu sein. Warum wirft unsere Gesellschaft Jahrzehnte an Lebens- und Berufserfahrung auf den Müll und zahlt auch noch die Entsorgungskosten? Ich gebe zu: harte Worte, aber anderes fällt mir nicht ein, wenn ich beobachten muss, dass Kassenlage in der Arbeitsverwaltung, marktfremde Vorschriften und Angst vor dem Rechnungshof die Programme bestimmen und Konzepte für die Integration in den Arbeitsmarkt von denen entworfen werden, die ihre Berufserfahrung im Schonraum der öffentlichen Verwaltungen gesammelt haben.

Wesentliche Investitionen

Im vergangenen Jahr haben wir berichtet, dass ein Sozialraum gebaut werden muss und die letzten Altfahrzeuge durch Neuanschaffungen zu ersetzen sind. Der Aufzug ist eingebaut; die Rollgitter in der Passage wurden durch ansprechende Glastüren ersetzt.

Das Möbellager mit „fairKauf Shop“ im Großen Kolonnenweg ist erfolgreich angelaufen. Nicht realisieren konnten wir eine Filiale in Langenhagen im Rahmen eines ökumenischen Dienstleistungs- und Handelszentrums. Geeignete und bezahlbare Räume konnten bisher nicht beschafft werden – aber wir haben dieses Thema weiter auf der Agenda.

Einen Überblick über die Investitionen und Reparaturen des vergangenen Jahres zeigt dieses Schaubild:

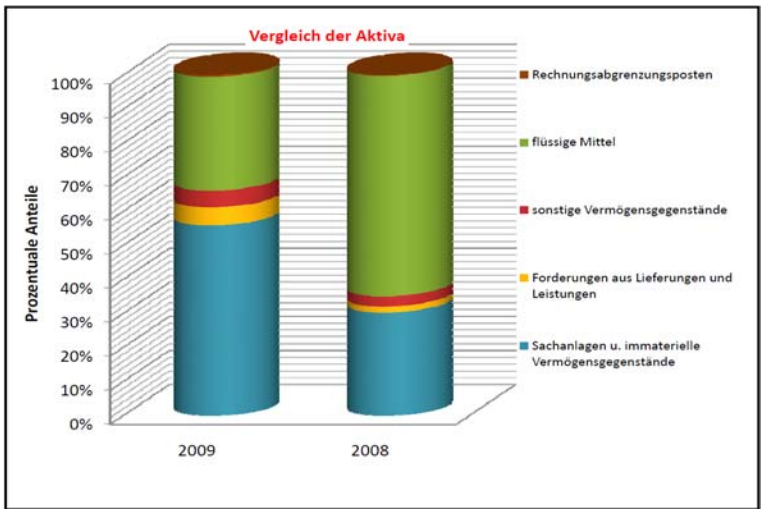


In unserer Verantwortung als Vorstand für die Sicherheit von Kunden, Mitarbeitern und Betriebsvermögen haben wir im Kaufhaus eine Brandschutzprüfung durch die Feuerwehr verlasst. In langem, zähen Ringen innerhalb des Vierecks: fairKauf, Feuerwehr Baubehörde, Denkmalschutz haben wir bis jetzt keine Lösung gefunden, die allen Teilen gerecht wird. Hier werden wir uns wahrscheinlich streiten müssen. Die für die Brandschutzmaßnahmen erforderlichen erheblichen Geldbeträge sind in der Bilanz per 31.12.2009 zurückgestellt worden. Der in der Passage versteckte Zugang zum Kaufhaus lässt potentielle Kunden an uns vorüberlaufen. Das wissen wir, seitdem wir bei Sinn-Leffers ausgelagert waren und die Kundenzahl damals – trotz Sommerzeit – um 20% gestiegen ist. Wir müssen stärker auf uns aufmerksam machen. Das wird eine nächste Runde mit dem Denkmalsschutz werden. Die wird jedoch erst dann eingeläutet, wenn die Brandschutzmaßnahmen abgeschlossen worden sind. Von einer energetisch modernen Fassade wollen wir nur träumen, zu mehr reicht es nicht und wir müssen noch damit leben, dass die Original 4mm Einscheibenverglasung uns zwar im Jahresverlauf auskömmliche Durchschnittstemperaturen beschert, aber auch ungehinderten Zugang zu den klimatischen Extremen verschafft. Im Sommer haben wir die Sonne nicht nur im Herzen und im Winter erleuchten wir nicht nur die Fußgängerzone, wir beheizen sie auch.

Wirtschaftliche Lage

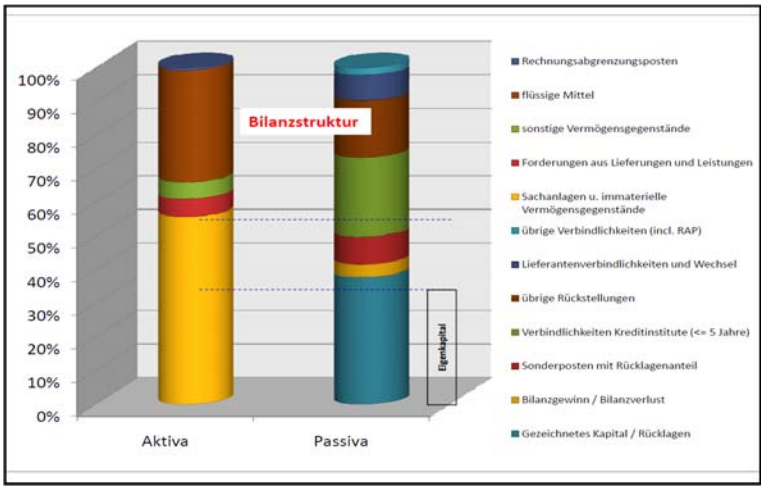
Vermögenslage und Finanzlage

Ich sagte eingangs: erst kommen die Menschen, dann die Zahlen. Jetzt ist es soweit. Im dritten Jahr des Bestehens, nach Abschluss des zweiten Geschäftsjahres, können erstmals nicht nur Momente sondern auch Entwicklungen abgebildet werden. Die Zahlen liegen Ihnen seit der Einladung vor. Deshalb will ich Ihnen das wesentliche in bildlicher Darstellung nahe legen. Beginnen wir mit der Aktivseite der Bilanz, die zeigt, wie die Mittel verwendet wurden:

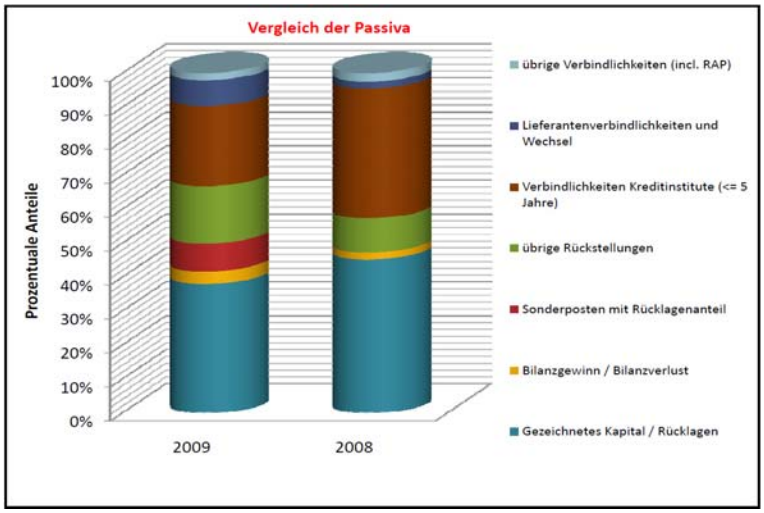


Die stichtagsbedingte Überliquidität des Vorjahres wurde abgebaut und in Sachanlagevermögen, insbesondere unseren Fuhrpark, gewandelt. Das Verhältnis langfristig gebundener zu kurzfristig verfügbaren Vermögenswerten von 2:1 markiert wirtschaftlich komfortable Verhältnisse.

Die Passivseite, die Auskunft über die Herkunft der Mittel gibt, stellt sich wie folgt dar:



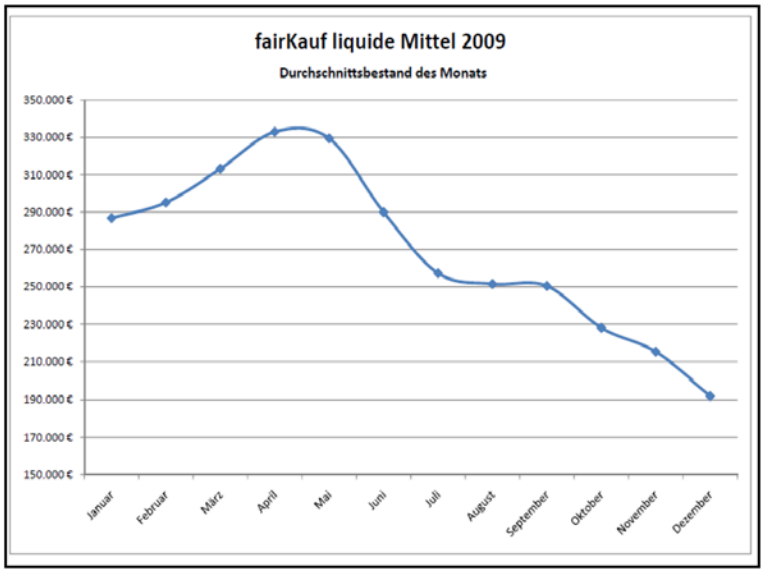
Der prozentuale Anteil des Eigenkapitals und des langfristigen Fremdkapitals an der Bilanzsumme hat sich reduziert. Die Ursache ist keine gravierende Veränderung der Verhältnisse sondern die Dominanz der hohen Rückstellungen, die einerseits zeigen, dass wir das Geld für anstehende Ausgaben haben, andererseits, dass wir es noch ausgeben müssen, wir uns also nicht unbegrenzt daran erfreuen können. Erkenntnisreicher ist die Gesamtbetrachtung der Bilanzstrukturen:



Betrachten Sie bitte die beiden gestrichelten Linien:

Die untere Linie zeigt Ihnen, dass wir etwa die Hälfte unseres Vermögens mit Eigenkapital finanziert haben und die obere Linie gibt Auskunft, dass rund 75 % der benötigten Mittel der Genossenschaft mittel- bis langfristig zur Verfügung stehen. Das sind sehr gute Finanzierungsverhältnisse.

Nachrichtlich zeigt das folgende Bild die Entwicklung unserer Liquidität im vergangenen Jahr. Dieser Abbau von Liquidität war geplant und zeigt keinesfalls eine Verschlechterung der Verhältnisse.

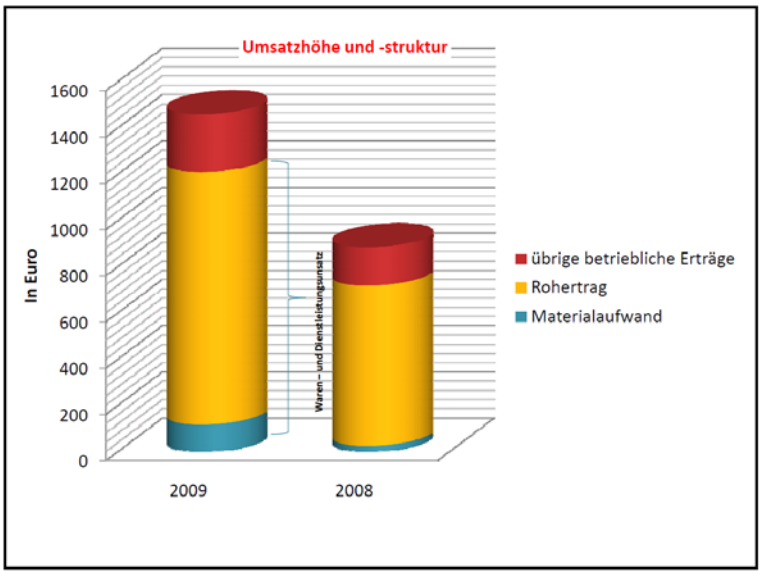


Cave Canem! Die Entwicklung unserer Liquidität haben wir sehr sorgfältig im Blick. Unser Geschäft ist risikoreich. Das werde ich an anderer Stelle noch erläutern. Deshalb hat der Vorstand beschlossen, dass sich der Bestand an liquiden Mitteln im Mittel an drei Monatsausgaben für unser Personal orientieren soll. Das ist eine sehr traditionalistische Vorgehensweise. Wir fühlen uns den Menschen, die mit uns arbeiten, verpflichtet und sehen sie nicht als Spielmasse zur Wiederherstellung tragbarer Bilanzrelationen, indem wir heuern und feuern – je nach Liquiditätslage.

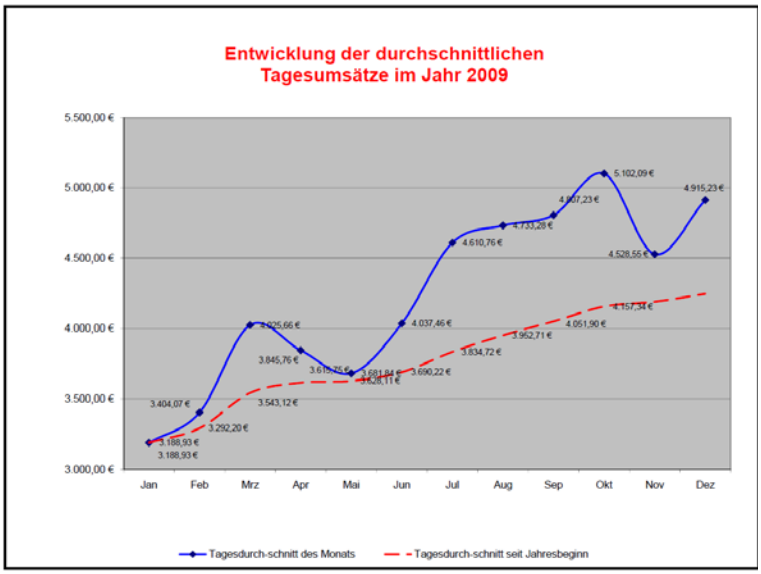
Ertragslage

Im vergangenen Jahr haben wir erfreut berichtet, dass es wider Erwarten gelungen sei, das Jahr 2008 mit einer schwarzen Zahl abzuschließen. Zum Ende des Jahres 2009 konnte festgestellt werden, das wir auch das operative Geschäft, das im Vorjahr noch defizitär war, mit einer kleinen, aber schwarzen Zahl abschließen konnten.

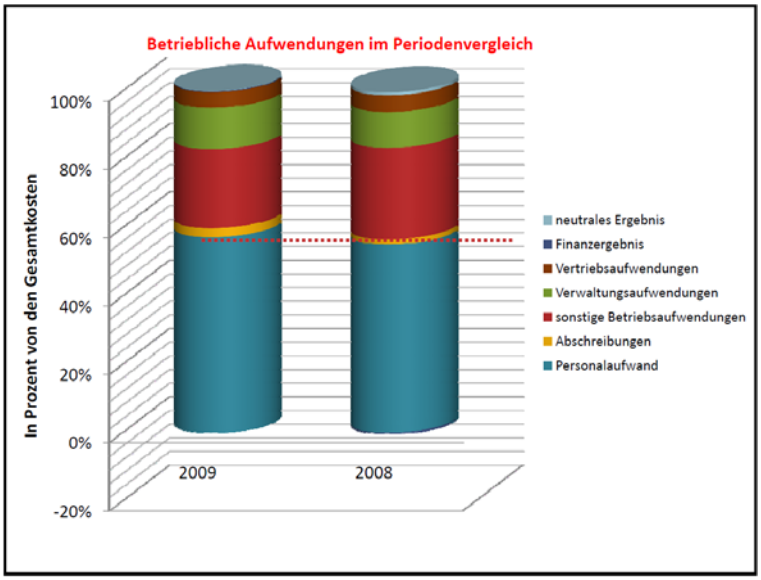
Die folgende Grafik zeigt die Umsatzentwicklung 2009 im Vergleich zu 2008:



Die Umsatzentwicklung im Verlauf des Jahres 2009 spricht für sich: unter Schwankungen aufwärts und kein Sommerloch. Dafür hat uns das schlechte Wetter im November das Jahresendgeschäft schwerer gemacht.



Dieses Umsatzwachstum führte zu leicht gestiegenen Verwaltungskosten, denn es muss ja alles bewältigt werden. Die Personalkosten haben sich aber in Relation kaum verändert. Das ist ein Zeichen von Ausgewogenheit.



Das, was zur Ertragslage der Genossenschaft gesagt wurde, erkennen Sie noch einmal an der folgenden Tabelle, die Ihnen auch in gedruckter Form vorliegt:

Strukturtabelle Gewinn- und Verlustrechnung

Positionsbezeichnung	2009		2008		Veränderung	Index*
	T€	%	T€	%	T€	
Umsatzerlöse	1.209	100,0	717	100,0	492	169
+/- Bestandsveränderungen	0	0,0	0	0,0	0	0
* Betriebsleistung	1.209	100,0	717	100,0	492	169
- Materialaufwand	116	9,6	24	3,4	92	477
** Rohertrag	1.093	90,4	692	96,6	401	158
- Personalaufwand	751	62,1	451	62,9	300	167
- planmäßige Abschreibungen auf das Anlagevermögen	35	2,9	12	1,7	23	288
- Reparaturen und Instandhaltung	103	8,5	88	12,3	15	117
- Verwaltungsaufwendungen	159	13,2	107	14,9	52	149
- Vertriebsaufwendungen	60	5,0	63	8,8	-3	95
- sonstige Betriebsaufwendungen	202	16,7	87	12,1	115	232
- betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	1	0,1	1	0,1	0	115
+ übrige betriebliche Erträge	222	18,4	85	11,9	137	261
*- Betriebsaufwendungen (netto)	1.089	90,1	724	101,0	365	150
** Betriebsergebnis	4	0,3	-32	-4,4	36	-13
+/- Zinsergebnis	-3	-0,2	3	0,4	-6	-100
*** ordentliches Unternehmensergebnis	1	0,1	-29	-4,0	30	-3
+ Spenden	27	2,2	76	10,6	-49	36
+/- periodenfremdes Ergebnis	-1	-0,1	-7	-1,0	6	14
+/- einmalige Effekte Bericht/Jahr (Preisgeld)	0	0,0	5	0,7	-5	0
** neutrales Ergebnis	26	2,2	74	10,3	-48	35
*** Gesamtergebnis vor Ertragsteuern	27	2,2	45	6,3	-18	60
+/- Ertragsteuern	0	0,0	0	0,0	0	0
*** Jahresergebnis	27	2,2	45	6,3	-18	60

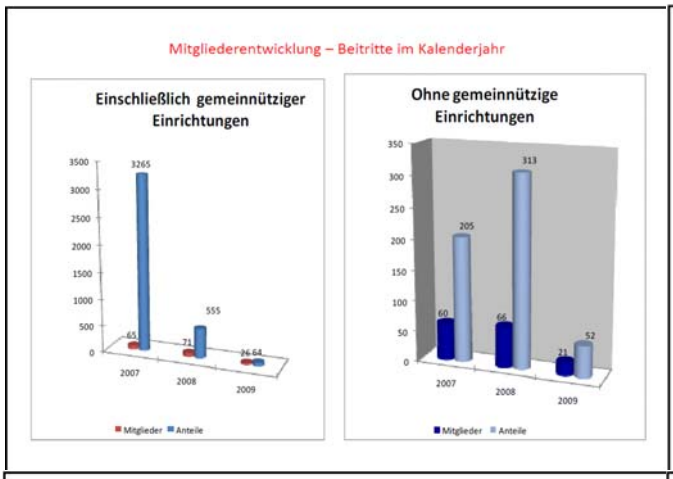
*) Index Basis: 2008 = 100

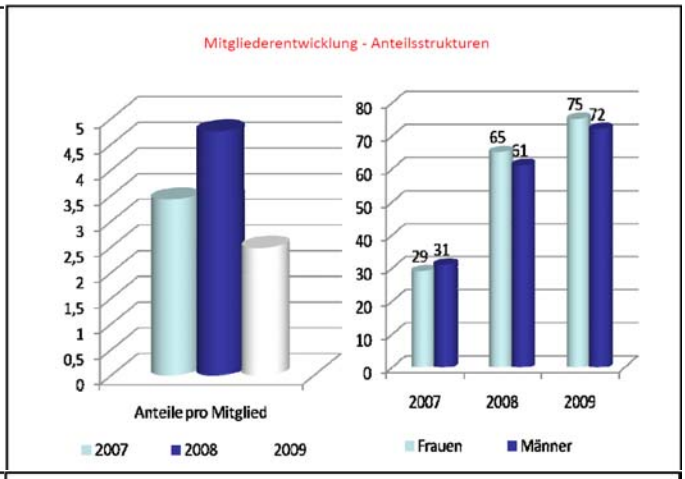
Zufrieden? Ja, das könnte man meinen. Aber wir müssen noch an unserer Ertragslage arbeiten. Wir brauchen Reserven zum Schutz des Eigenkapitals bei schlechterer Geschäftsentwicklung, die niemals ausgeschlossen werden kann. *fair*Kauf hat fast ausschließlich Fixkosten. Umsatzrückgänge schlagen sofort auf das Ergebnis durch, nahezu 1:1. Sollten wir einmal schlechtere Zeiten haben, fehlt uns noch der Speck, von dem wir zehren können, wenn wir (hoffentlich) vorübergehende Umsatz- und damit Ertragseinbußen haben. Natürlich haben wir zum Ausgleich solcher Folgen unerwünschter Geschäftsentwicklung das Eigenkapital. Das wollen wir aber schonen. Es gibt uns Stabilität und finanzielle Potenz zur Finanzierung weiterer geschäftlicher Entwicklung. Und wir wollen nicht Entlassungen vornehmen müssen, um Geschäftsschwankungen ausgleichen zu können. Das verträgt sich nicht mit unserer Grundeinstellung

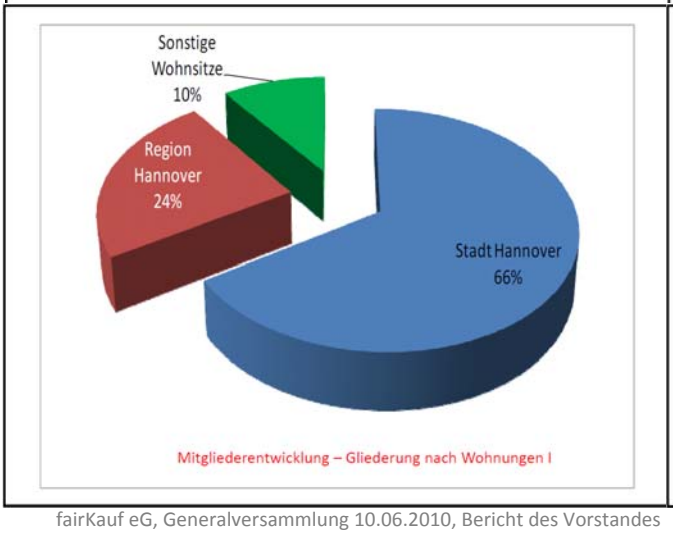
Mitgliederentwicklung

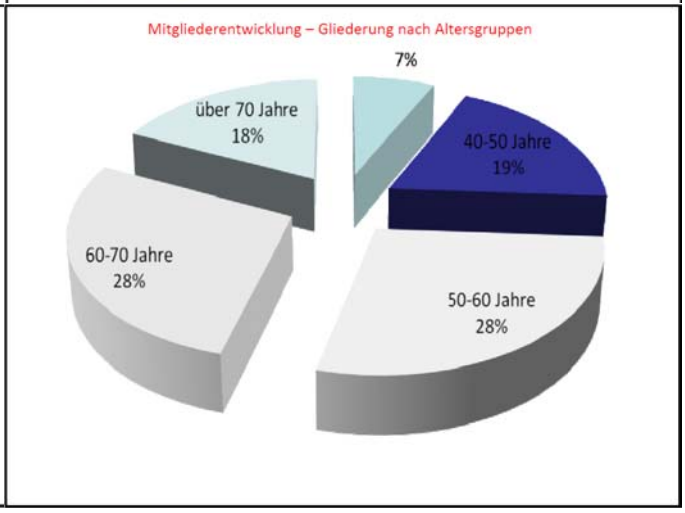
Eine Genossenschaft ist nichts ohne ihre Mitglieder. Das von den Mitgliedern der Genossenschaft eingezahlte Geschäftsguthaben stellt den wesentlichen Teil des Eigenkapitals dar und ist mithin unsere Geschäftsgrundlage. Das ist die ökonomische Seite. Natürlich hatten wir diese Seite im Blick, als wir *fair*Kauf konzipiert haben. Wir haben, damals wie heute, auch die andere Seite im Blick. Es geht um die Einbindung der Stadtbevölkerung in die Aktivitäten von fairKauf. Wir haben die Genossenschaft, die demokratischste aller gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten, gewählt, um denjenigen, die sich mit unseren sozialen Zielen identifizieren, Gelegenheit zu geben, sich durch Zeichnung von Genossenschaftsanteilen am Kapital von *fair*Kauf zu beteiligen und auf diesem Wege mit uns zusammenarbeiten. Der Trendzuwachs an Mitgliedern hat sich offensichtlich erschöpft. Für Aktionen zur Mitgliedergewinnung war im vergangenen Jahr wegen der vielen anderen Aktivitäten kein Raum, wegen der guten Eigenkapitalausstattung keine Notwendigkeit. Aber es gibt in diesem Zusammenhang noch einen anderen Gesichtspunkt. Die Beteiligung am Kapital von *fair*Kauf durch Institutionen ist immer ein Weg und Zeichen von Zusammenarbeit bzw. Zusammengehörigkeit. Genau so, wie durch die drei institutionellen Gründungsmitglieder der ökumenische Charakter dieser Unternehmensgründung mit diakonischem Auftrag deutlich wurde, werden durch Beteiligung von Institutionen Zeichen gesetzt. Fast von Anfang an war Arbeed Genossin von *fair*Kauf, das Signal eines Unternehmens mit ähnlicher Zielsetzung bei anderem Ansatz. Ziemlich früh während der Konzeptionsphase von *fair*Kauf, hat die AWO, die Arbeiterwohlfahrt, Interesse an einer Mitarbeit bekundet. Es wurde vereinbart, *fair*Kauf als ökumenische Gründung zu starten und nach erfolgreichem Start offen für andere Partner zu sein. Auf diesem Weg sind wir jetzt behutsam unterwegs. Die AWO ist seit 2009 Genossin bei *fair*Kauf. Mit der Nähstube Nadelöhr, einem niedrigschwelligen Angebot für junge Frauen, die kaum Chancen am Arbeitsmarkt haben, hat die Zusammenarbeit zwischen *fair*Kauf und der AWO begonnen; wir suchen gemeinsam nach Wegen, diese Kooperation auf vielen Wegen auszubauen. Wir halten es für erforderlich, wenn sich Institutionen mit gleicher oder ähnlicher Zielsetzung vernetzten; Kooperation statt Konfrontation ist das Gebot der Stunde.

Die folgenden Schaubilder zeigen Ihnen die Mitgliederentwicklung und –verteilung:

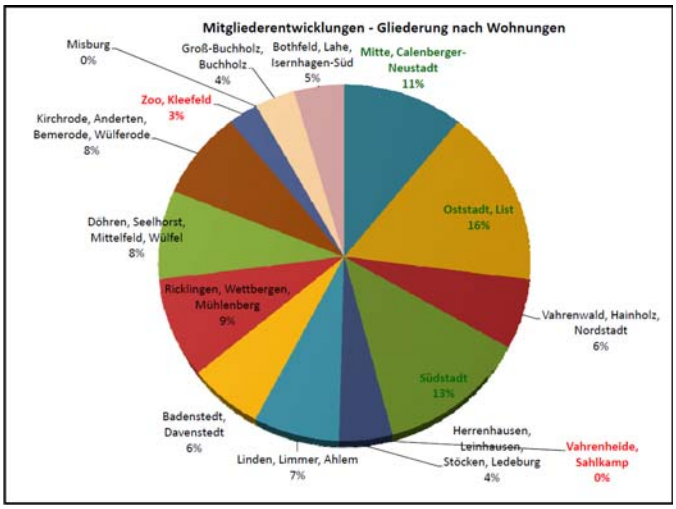








Erkennbar am nebenstehenden Schaubild ist die Verteilung der Mehrzahl unserer Mitglieder auf die Stadtteile mit Bewohnern aus dem gehobenen soziologischen Mittelstand. H
Hier treffen Überzeugung und materielle Ausstattung zusammen. Interessant ist die geringe Verbreitung unserer Mitglieder in Stadtteilen mit vergleichsweise begüterten Bewohnern, verständlich die geringe Verbreitung in Stadtteilen, in denen die Bewohner vielfach wirtschaftliche und/oder soziale Schwierigkeiten haben.



Ordnungsmäßigkeit des Rechnungswesens

Bekanntlich hat fairKauf zur Sicherung einer hohen Qualität des Rechnungswesens dieses an eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ausgelagert. Die zum 1.1.2009 begonnene Kooperation mit der Gehrke-Econ-Gruppe ist sehr erfolgreich. Gemeinsam haben wir Instrumente installiert, die besondere Erkenntnisse aus dem Rechnungswesen generiert und dadurch die erforderlichen betrieblichen Steuerungsdaten liefern. Die *Kostenrechnung* zeigt uns monatlich die Deckungsbeiträge der einzelnen Betriebsbereiche. Unsere *Geschäftsplanung*, die wir von Anfang an vorgenommen haben und laufend erneuern, wird monatlich mit der Realität aus der Buchhaltung automatisch abgeglichen und berichtet. Daneben existiert ein Frühwarnsystem, gespeist aus den täglichen Meldungen über die Tagesumsätze nach Abteilungen, die sofort nach deren Feststellung zur Verfügung stehen. Dadurch sind wir in der Lage, schnell zu erkennen, wo ggf. gegenzusteuern ist und ob wir uns von unseren Prognosedaten entfernen. Um mit größerer Sicherheit unsere Kosten durch Erlöse decken zu können, haben wir mit den verantwortlichen Mitarbeitern Sollumsätze vereinbart.

Ausblick auf die weitere Entwicklung

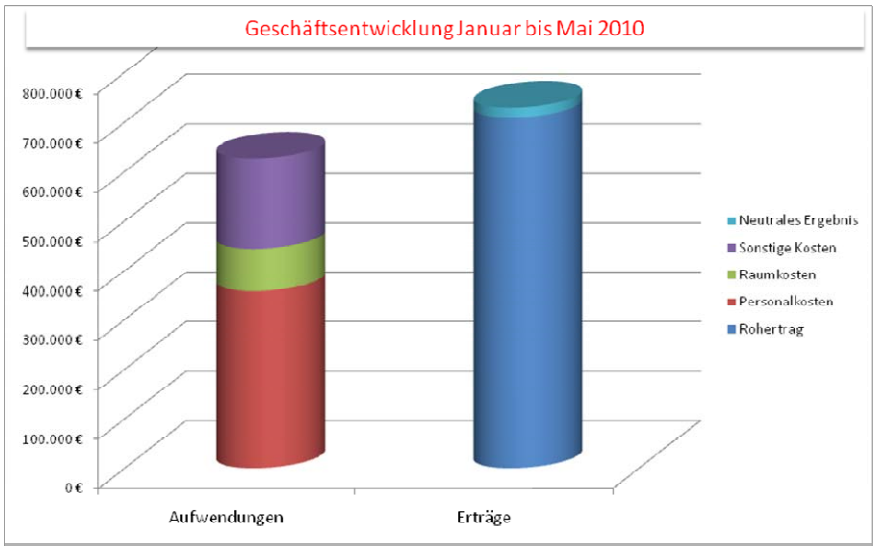
Was muss und soll getan werden?

Neben dem umfangreicher werdenden Tagesgeschäft haben wir uns für das laufende Geschäftsjahr vorgenommen:

- **Optimierung der Logistik:** Hier sind wir ein deutliches Stück weiter gekommen. Die Integration der neuen Dienstleistung KOMPLETTABHOLUNG, die sich inhaltlich und wirtschaftlich sehr zufriedenstellend entwickelt, ist gelungen. Dass ständig an der Optimierung der Betriebsprozesse gearbeitet wird, ist selbstverständlich.
- **Stabilisierung der rechtlichen Basis:** Wir werden ehrenamtlich durch eine hannoversche Anwältin unterstützt. Mit ihr überarbeiten wir Verträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Garantieerklärungen usw. Durch häufig geäußertes Kundeninteresse sind wir nach Unterstützung durch die Anwältin nunmehr in der Lage, mit alleinstehenden älteren Kundinnen und Kunden, die sich sorgen, was mit ihrer Wohnung beim evtl. Umzug ins Pflegeheim oder nach dem Tode geschieht, Dienstleistungsverträge für diesen Fall abzuschließen.
- **Ausdehnung des örtlichen Radius unserer wirtschaftlichen Aktivitäten:** Ich erwähnte bereits, dass das Projekt Langenhagen bisher durch die Raumfrage behindert wurde. Andere regionale Expansion ist nicht geplant. Wir sehen unseren Standort in Stadt und Region Hannover, wollen dort der Marktführer sein. Wir haben aber inzwischen erfolgreich umgesetzte Initiativen in Salzgitter, Braunschweig und Hamburg beraten und begleitet. Gleiches geschieht z.Zt. mit Initiativen in Osnabrück, Bremen und Osterrode.
- **Vereinbarung strategischer Partnerschaften mit anderen gemeinnützigen Qualifizierungsbetrieben:** Im vergangenen Jahr berichteten wir über die Arbeitsgemeinschaft gemeinnütziger Möbelhäuser in der Region Hannover, die durch unsere Initiative ins Leben gerufen und gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung der Region mit Leben erfüllt wird. Inzwischen waren wir initiativ und haben eine Arbeitsgemeinschaft norddeutscher sozialer Kaufhäuser initiiert und denken daran, dieses bundesweit auszudehnen. Dabei hilft uns auch unsere Mitgliedschaft in der Bundesarbeitsgemeinschaft „Integration durch Arbeit“. Ein wissenschaftlicher Kongress sozialer Kaufhäuser , der von dem uns seit langer Zeit verbundenen Pastor Stahlmann vom Stephansstift initiiert wird und den er mit maßgeblicher Unterstützung der Katholischen Erwachsenenbildung und fairKauf am Nikolaustag 2010 durchführen will, wird der äußere Anlass sein. Es ist notwendig, dass diese Betriebe mit einer Stimme sprechen.

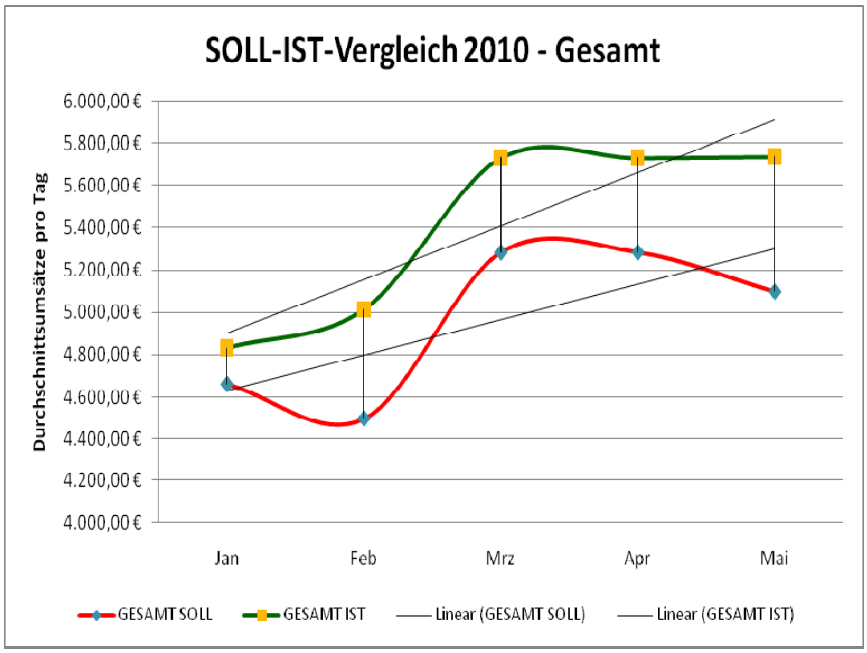
Weitere wirtschaftliche Entwicklung

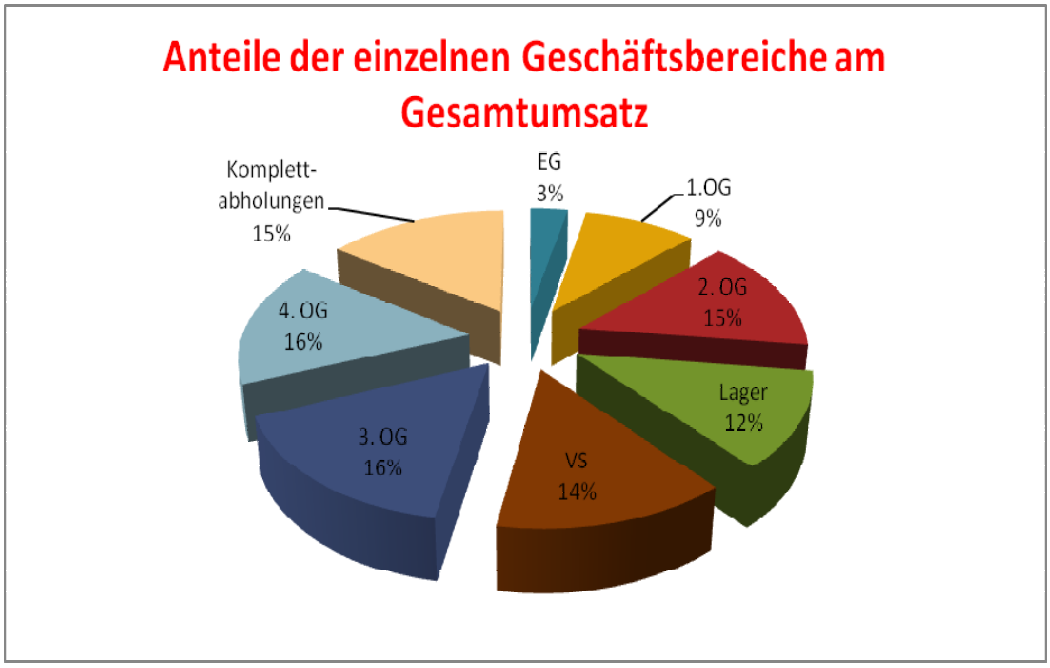
Mit den folgenden Schaubildern soll Ihnen Auskunft über die bisherige wirtschaftliche Entwicklung des laufenden Jahres gegeben werden:



Das Verhältnis der Aufwendungen zu den Erträgen gestaltet sich weiterhin positiv. Es ist zu früh im Jahr, um endgültige Prognosen zu treffen. Es stehen die Urlaubsgeldzahlungen und die umsatzschwachen Monate vor der Tür. Wir wagen aber die Aussage, dass es auch 2010 gelingen wird, mit einer schwarzen Zahl abzuschließen, nachdem die gesteckten sozialen Ziele erreicht worden sind. Damit ist das Ziel des Verzichts auf Finanzierung aus öffentlichen Haushalten erreicht.

Dass wir uns mit den verantwortlichen Mitarbeitern auf Sollumsätze verständigt haben, wurde bereits erwähnt. Deren verantwortungsbewusstes Handeln und die realistische Einschätzung des Vorstandes bezüglich der Möglichkeiten führte in den ersten 5 Monaten dieses Jahres dazu, dass die sehr ambitionierten Umsatzziele, die durch das Wachstum der Personalkosten aufgrund der Neueinstellungen getrieben wurden, erreicht werden konnten.





Diese Grafik zeigt Ihnen die fast als regelmäßig zu bezeichnende Umsatzverteilung auf die einzelnen Bereiche. Das ist gut, denn es existiert kein Klumpenrisiko. Einen Wermutstropfen können wir nicht verschweigen: Der Möbelbereich, alle Verkaufskanäle zusammengenommen immerhin 42 % des Umsatzes, ist defizitär. Die Ursache sind nicht in erster Linie die sehr hohen Transportkosten. Es liegt auch daran, dass die Grundsicherungsbehörden zu wenig für das auf Verpflichtungsscheine abgegebene Mobiliar und dessen Transport und Aufbau zahlen. Wir werden, unserem sozialen Auftrag gerecht werdend, die Verpflichtungsscheine weiterhin beliefern, müssen aber daran arbeiten, dafür bessere Preise erzielen zu können. Die bisherige Subventionierung der Jobcenter wollen wir nicht fortsetzen. Im Übrigen erkennen Sie an dieser Stelle, dass unsere Fähigkeit, solche Aussagen treffen zu können, eine Folge der Verfeinerung unseres Rechnungs- und Berichtswesens im vergangenen Jahr ist.

Wir hatten aber nicht nur *fair*Kauf im Blick. Die an die Wand projizierte Zusammenstellung zeigt Ihnen, dass wir wahr gemacht haben, was von vorherein geplant war: Wir wollten teilen mit denen, die es auch nötig haben. So sind einige Unterstützungsprojekte entstanden. Aber auch andere haben uns unterstützt, durch Waren, durch Musik und auf vielen Wegen. Nicht genug können wir denen danken, die uns immer die guten Sachen spenden.

*fair*Kauf findet Beachtung. Nicht nur, dass beim „googeln“ zuerst fairKauf-Hannover auftaucht. Ständig kommen Besuchergruppen, wie von uns wissen wollen, wie wir es machen. Die nicht nur Auskunft sondern auch ständigen Rat bei Gründungen haben möchten. Wir haben damals auch gefragt, deshalb geben wir heute Antwort. Es gab auch im Jahr 2009 wieder öffentliche Ehrungen für *fair*Kauf – ein Lohn für die Mühe, eine Bestätigung des richtigen Weges.

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 *fair*Kauf 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 *fair*Kauf. 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. Unsere inzwischen neun öffentlichen Auszeichnungen haben uns bundesweite Beachtung beschert. Aber wir wirken hier – helfen Sie mit, das lokale Bewusstsein zu bilden. Herzlichen Dank.