Lagebericht des Vorstandes zur Generalversammlung am 15. Juni 2011

(es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Gäste, liebe Mitglieder, liebe Genossinnen und Genossen, es ist wieder Generalversammlung, wir beraten und beschließen über das Geschäftsjahr 2010 und ich will gleich mit dem Ende anfangen:

Wir sind zufrieden!

Sie werden Zahlen und Entwicklungen hören, die diese Feststellung rechtfertigen. Nach Ablauf des dritten Geschäftsjahres hat sich erneut erwiesen, dass unser Ansatz, soziale und individualwirtschaftliche Probleme mit unternehmerischen Mitteln lösen zu wollen, möglich und – wie Sie sehen werden – wirtschaftlich erfolgreich ist.

Auch wenn es spektakuläre nach außen wirkende Ereignisse gegeben hat – ich erinnere an die Aktion mit der Hannoverschen Currywurstgesellschaft „Currywurst gegen Sachspende“ oder den in den Medien sehr beachteten Besuch des Hildesheimer Diözesanbischofs Norbert Trelle bei fairKauf – steht über dem Jahr 2010 das Wort *Konsolidierung*. Die Jahre 2008 und 2009 waren stürmische Aufbaujahre, in denen mit viel Herzblut und Mut zur Improvisation die unerwartete Nachfrage nach unseren Leistungen und stürmische Bereitschaft zu guten Sachspenden aufgefangen wurden. Sie werden später noch an den hohen Reparaturen und Investitionen erkennen können, dass damals auch viel Gegenständliches geschaffen worden ist.

Konsolidierung heißt nicht nur weitere Ordnung der finanziellen Verhältnisse und Besserung des Aufwands-Ertrags-Verhältnisses. Es heißt in erster Linie Ordnung der innerbetrieblichen Prozesse und Abläufe – vom Transport über die Läger und das Kaufhaus bis hin in die Verwaltung. fairKauf wird jetzt ein „richtiges“ Unternehmen; aber noch ohne Verkrustungen, noch sehr lebendig, weiterhin sehr freundlich und hilfsbereit und nach wie vor hochprofessionell: in der Sozialarbeit wie im Handel. Wir sind dabei, den unternehmerischen Schöpfungsakt nachzuholen und aus dem Chaos einen Kosmos zu machen. Und es gelingt - Sie dürfen auf Ihr Unternehmen stolz sein, unsere Mitarbeiter und wir sind es auch.

Und an dieser Stelle, bereits zum Anfang des Jahresberichts, will ich mich bei den vielen Frauen und Männern,

- egal welchen Alters oder Berufs,
- egal welcher Herkunft und Motivation,
- unabhängig davon, ob mit einem Stundeneuro oder tariflich entlohnt,
- auf geförderten oder frei finanzierten Arbeitsplätzen,

die bei uns im vergangenen Jahr arbeiteten und zu dem vorzeigbaren Ergebnis beigetragen haben, herzlich bedanken.

Andere Menschen zu qualifizieren heißt nicht nur GEBEN, wir erhalten auch. Der besondere Dank gilt den vielen Menschen, die ehrenamtlich uns bei ihrem Einsatz für fairKauf ihre Zeit spenden. Die ihre Lebens- und Berufserfahrung mitbringen und zum Gemeinwohl in den Menschen weiterleben lassen, die auf Zeit bei fairKauf im Einsatz sind, damit sie Kräfte aller Art für den erneuten Versuch, am 1. Arbeitsmarkt Fuß fassen zu können, sammeln.

Ohne unsere Ehrenamtlichen hätten wir den hohen Qualitätsstandard, der uns auszeichnet und begehrt macht, nicht erreichen und auch im Jahr 2010 nicht halten können.

Konsolisierung heißt auch, nach innen zu gehen und darüber nachzudenken, ob es denn noch richtig ist, was wir tun. Bereits in der Konzeptionsphase ist uns klar gewesen, dass Aufbau und Betrieb eines „Sozialkaufhauses“ nicht ausreichen. Deshalb ist fairKauf ein Qualifizierungsunternehmen besonderer Prägung geworden. Aber wir fragen weiter.

Im Dezember 2010 hat im Stephansstift die „Nikolaustagung“ der „Sozialkaufhäuser“ als wissenschaftliche Tagung stattgefunden. Dieses Ereignis hat seinen Ursprung im intensiven Austausch des Vorstandes mit unserem Mitglied, Pastor Matthias Stahlmann von Stephansstift. Er war es auch, der diese Tagung organisierte. Wir wissen, dass es ca. 350 soziale Kaufhäuser unterschiedlichster Art, Größe und Trägerschaft im Bundesgebiet gibt. 80 Teilnehmer haben sich bei der Tagung unter Beteiligung namhafter Hochschullehrer mit dem Wesen, Sinn und Betrieb derartiger Kaufhäuser beschäftigt. Die Ergebnisse werden demnächst in einem Tagungsband veröffentlicht. Ein Aspekt soll an dieser Stelle jedoch erwähnt werden: Qui bonum – wem nützt es? Das ist eine Frage mit ökonomischer und sozialer Dimension.

Im Fokus bei der Betrachtung der ökonomischen Dimension mit Blickrichtung auf den *Menschen* ist nicht die Grundversorgung mit den unverzichtbaren Wirtschaftsgütern. Hier geht es eher um Vollständigkeit, also Zusatzangebote. Betrachtungsgegenstand ist, was die Gesellschaft tun muss, um die prekäre wirtschaftliche Situation eines Teils der Bevölkerung zu verbessern. Und da kann es sein, dass sich in den sog. Sozialkaufhäusern Substandards etablieren, die dazu beitragen, staatliche Fehlentwicklungen auszugleichen und bestehende Verhältnisse zu ze-

mentieren. Was als Hilfe gedacht war wird vor dem Hintergrund der vermeintlichen Hilfebedürftigen kontraproduktiv. Sind vielleicht „Sozialkaufhäuser“ eher schädlich als nützlich?

Der Mangel an wissenschaftlicher Erkenntnis aus dem Betrieb sog. Sozialkaufhäuser verhindert Antworten auf die weiteren Fragen

- Werden damit nicht nur Mitnahmeeffekte gefördert
- Dienen diese Angebote der Lebensstandardkonservierung von „Absteigern“?
- Haben wir es mit „Eventshopping“ oder „Schlechtwetterflohmärkten“ zu tun?
- Was wäre, gäbe es keine sog. Sozialkaufhäuser?

Es gibt keine Erkenntnisse über das Konsumentenverhalten. Was tut der Konsument in prekärer wirtschaftlicher Lage mit den Mitteln, die durch den Einkauf in den sog. Sozialkaufhäusern freigesetzt werden?

- Kann er sich endlich sattessen?
- Nimmt er das Geld, um in der Apotheke die OTC-Präparate zu kaufen, die die Krankenkasse nicht mehr bezahlt?
- Kann den Kindern der Beitrag zum Sportverein oder der Musikunterricht endlich bezahlt werden?
- Führt es zu zusätzlichem Umsatz im Bereich der Genussmittel?

Das sind alles offene Fragen, die durch Konsum(enten)forschung zu beantworten wären. Die Antwortlosigkeit macht deutlich, dass auf der Ebene des Verhältnisses des Konsumenten zum Sozialkaufhaus viel vermutet und wenig gewusst wird. Auf dieser schwachen Erkenntnisbasis kann man solche Geschäfte nicht betreiben, es sei denn, man akzeptiert, dass an dieser Stelle offensichtlich vorhandene Mittel fehlgeleitet werden, zumal dann, wenn sich die Betreiber sog. Sozialkaufhäuser verpflichtet haben, nur an sog. Bedürftige zu verkaufen und sie damit nicht die Armut sondern die Armen bekämpfen. Auch der Ausschluss der „Wohlhabenden“ ist eine Diskriminierung!

Einsatz von Eingliederungsmitteln der Arbeits- oder Grundsicherungsverwaltung in Gründungskapital von Sozialkaufhäusern ist nur dann gerechtfertigt, wenn in Folge diskriminierungsfrei Geschäft betrieben und arbeitsmarktkongruent qualifiziert wird. Andere Ansätze sind höchst fragwürdig. Natürlich ist es für die Menschen in wirtschaftlich prekärer Lage gut, in diesen Kaufhäusern einzukaufen, wenn sie gut gelegen und von der gesamten Bevölkerung frequentiert werden. Das allein ist es aber nicht.

Andererseits ist der Betrieb eines Sozialkaufhauses zu 100%igen Marktbedingungen als Trainingsinstrument für Langzeitarbeitslose im Einzelhandel zielführend. Dafür müssen aber die Gewichte zwischen Arbeitsverwaltung, Sozialarbeit und Ökonomie neu austariert werden. fairKauf ist hier breit aufgestellt und mischt sich in die öffentliche Diskussion auf vielen Wegen ein.

Was treibt Wohlfahrtsorganisationen, in deren Umfeld die meisten dieser Häuser betrieben werden, zu diesem Tun? Was qualifiziert eine auf Mildtätigkeit ausgerichtete Institution zur Ökonomie? An dieser Stelle – nicht wissenschaftlich belegt aber durch Intensivkontakte gesicherte Erfahrung – kommen Beweggründe ins Spiel, die die Skepsis im Hinblick auf Nutzen und Berechtigung von Sozialkaufhäusern verstärken:

- Inkasso von Trägerpauschalen zur Finanzierung des eigenen Overhead
- Zusätzliche Erlösquelle oder Stellenplanstabilisator
- Imageförderer oder einfach Imitationsverhalten (me-too-Projekte)

Selbst wenn altruistische Beweggründe wie die Teilhabegerechtigkeit vorgebracht werden, kann es sich vielfach um Sozialarbeitsromantik oder die vom Mantel der Nächstenliebe verhüllte politische Auseinandersetzung handeln, denn auf der Ebene der Verbraucher haben wir bereits festgestellt, dass der Markt Teilhabe für kleine Einkommen durch vorhandene Strukturen möglich macht. Was nützt ein Sozialkaufhaus dem Träger? Eine spannende Frage mit wahrscheinlich unerwarteter oder unerbetener Antwort. Bei fairKauf ist der Nutzen klar beschrieben: anstelle einer Dividendenausschüttung wandern ca. 26 % des Umsatzes in unsere Qualifizierungsmaßnahmen. Daraus hat *unser* Kaufhaus seine Berechtigung. Es ist gleichzeitig Trainingsgerät und Erlösquelle.

Und was hat die *Gesellschaft* davon? Betrachtet man das Warenangebot der. sog. Sozialkaufhäuser, könnte man von einem kostengünstigen Zusatzangebot zur staatlichen Grundsicherung und z.T. (bei Belieferung von Verpflichtungsscheinen für Mobiliar) von einer Verteilungsfunktion für Gegenstände der Grundsicherung sprechen. Aber warum, wenn bestehende Unternehmensstrukturen die Versorgung sicherstellen können? Es ist doch zu befürchten, dass eine Ausbreitung der Sozialkaufhäuser evtl. Verteilungsungleichgewichte zementieren und eine soziale Friedhofsruhe schaffen. Staatliche Stellen können in ihren Bemühungen nachlassen und Anpassungen der Unterhaltssätze aussetzen, dabei auf Sozialkaufhäuer und Tafeln verweisen, die mit ihrem Billig- oder Umsonstangebot die Kaufkraft freisetzen, die man mit der Erhöhung der Regelsätze staatlicherseits nicht zur Verfügung stellt.

Die Diskussion bei der Nikolaustagung hat trotz fehlender Antwort auf die Frage: „Wem nützt das"? festgehalten: Völlig unstreitig ist der Einsatz der *Sozialkaufhäuser als Arbeitsmarktinstrument,* wie fairKauf als Erlösquelle und Trainingsgerät, um Menschen auf dem Weg oder Rückweg zum 1. Arbeitsmarkt im Einzelhandel zu dessen Bedingungen und Regeln zu trainieren und dieses Training ohne Griff in die öffentlichen Kassen zu finanzieren. Der Rest der Frage kann erst dann eine Antwort finden, wenn die Wissenschaft Konsum(enten)forschung auch auf diesem Sektor betreibt. Aber wer will schon für Käufer von Gebrauchtwaren Forschungsmittel in den Hand nehmen?

fairKauf ist aber auch auf anderem Wege nach innen gegangen um besser nach außen schauen zu können:

- Eine Studierende der Fachhochschule Hannover schreibt ihre Bachelorarbeit über die spannende Frage, wie ein sog. soziales Kaufhaus seinen Markt definieren und erfassen kann. Wir haben die junge Frau durch einen Praktikumsarbeitsplatz finanziell, sachlich und ideell unterstützt und die Rechte an der Arbeit erworben. Die Ergebnisse werden uns im Marketing, insbesondere bei der Standortsuche, eine große Hilfe sein.
- Nach einem sechsmonatigen Praktikum haben wir mit einem jungen Bachelor der Betriebswirtschaftslehre einen zeitlich befristeten Arbeitsvertrag abgeschlossen. Dieser neue Mitarbeiter bringt uns dichter an die Ökonomiewissenschaften heran. Seine Arbeitsergebnisse bei der Neukonzeption einer Verbindung der Bereiche Kasse – Transport- Warenbewirtschaftung – Finanz- und Marketingstatistik werden uns schnell weiter voranbringen; die Ergebnisse wären im kommenden Jahr zu berichten.
- Unsere Arbeit mit der Vereinbarung von Umsatz-Zielvereinbarungen hat er durch die Entwicklung eines mathematischen Modells zur Umsatzplanung professionalisiert und erleichtert. Damit können wir nicht nur unseren Geschäftsbetrieb steuern. Die Umsatzplanung in Kombination mit Zielvereinbarungen ist ein wichtiges Führungsinstrument. Damit
    - Führen wir die Mitarbeitenden so, wie sie es später in anderen Betrieben erleben werden – eine exzellente Vorbereitung
    - Konnten wir den Leistungsträgern im Vertrieb für das Jahr 2010 eine Gratifikation auszahlen und die besondere Leistung der Zielerreichung belohnen. Darunter waren auch Mitarbeitende, die zum Zweck der Qualifizierung bei uns tätig waren – wir machen keine Unterschiede!
- Zusammen mit einem Ehrenamtlichen aus der Kreditwirtschaft erarbeitet der neue Mitarbeiter ein Umfassendes und praktikables Konzept zum Risikomanagement bei fairKauf. Vor ca. 30 Jahren stand auf den Streichholzsachachteln: „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt!" Daran wollen wir uns halten. Die dauerhafte Stabilität bei innerer Qualität und finanzieller Leistungsfähigkeit ist das uns treibende Ziel.

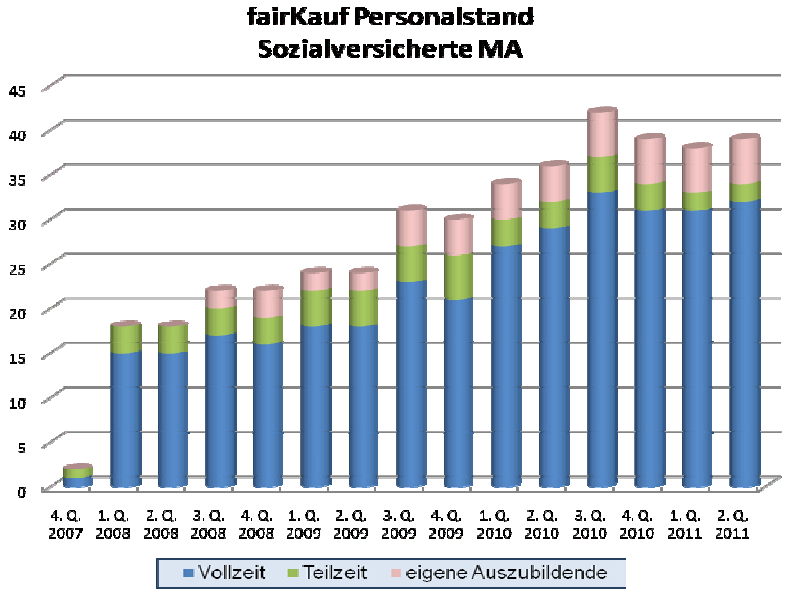
Diese Ausführungen, meine Damen und Herren, sollen Ihnen deutlich machen, dass uns das Tagesgeschäft nicht erdrückt und wir die inneren Freiräume haben, immer wieder zu reflektieren. Unser Streben, Geld zu verdienen, um Gutes tun zu können, darf unsere Gedanken nicht beim Geld verweilen lassen. Unsere Gedanken sollen uns auch helfen, für uns zu definieren, was das Gute ist, das wir tun müssen. In diesem Sinne hat sich der Vorstand mit seinen engsten Mitarbeitern unter Anleitung eines Wissenschaftlers zu einer Klausur über die Ethik von fairKauf zusammengefunden. Es existiert eine Arbeitsgruppe, die einen Katalog der ethischen Anforderungen an Geschäftspartner erarbeitet. Wir wollen und können es uns nicht leisten, uns durch Partner mit nach unserer Ansicht fragwürdigen Geschäftspraktiken zu kontaminieren.

Entwicklung der Genossenschaft

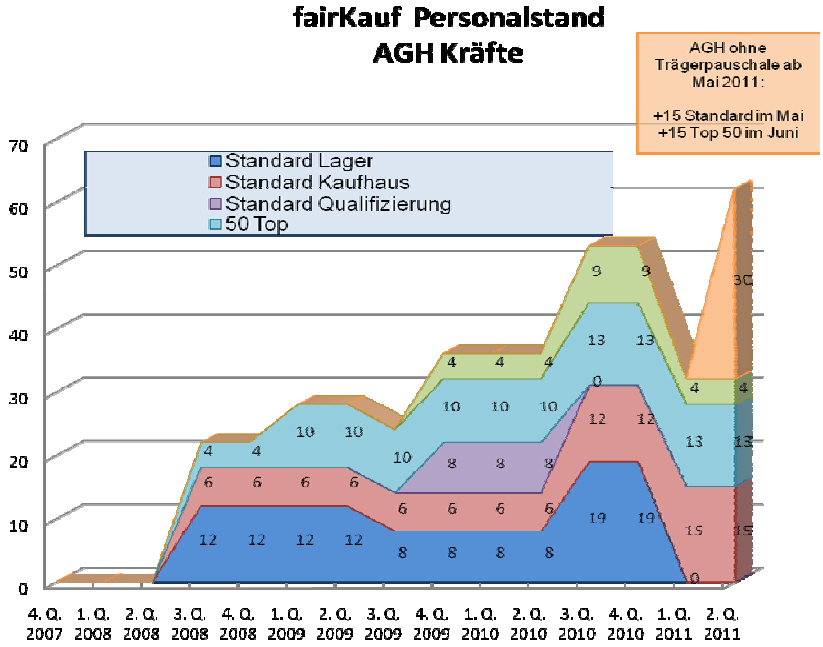
Wie immer steht bei der Darstellung der Entwicklung der Genossenschaft der Mensch im Vordergrund. Deshalb gebe ich Ihnen zuerst einen Überblick über die Personalentwicklung und unser Engagement bei der Qualifizierung. Jetzt nur in groben Zügen; die interessanten Einzelheiten hat etwas später Frau Barke für Sie.

Zunächst: der Bestand an sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hat sich gegenüber dem Bericht bei der letzten Generalversammlung moderat nach oben verändert. Der augenblicklichen Beschäftigungsmenge entsprechendes

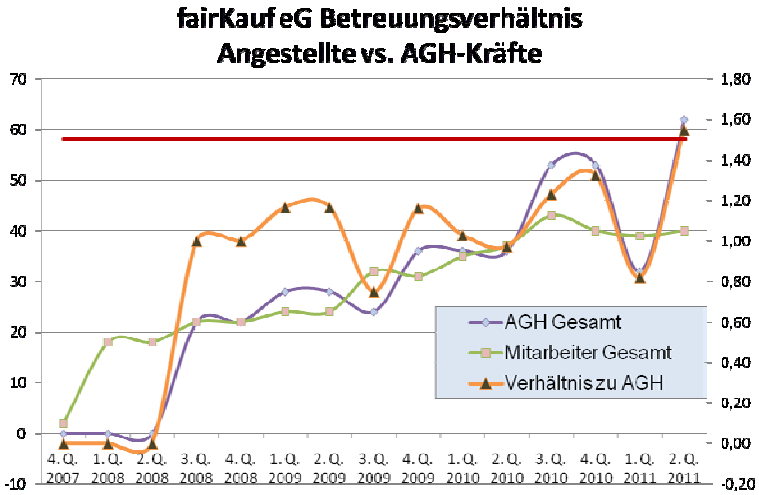
sozialversicherungspflichtig beschäftigtes Personal ist ausreichend vorhaben. Die Schwankungen ergeben sich aus dem unterschiedlichen Bestand an zur Qualifizierung in befristeten – zum Teil geförderten - Arbeitsverhältnissen Tätigen. –der –Rückgang der Teilzeitbeschäftigungen ist auf Umwandlung in volle Stellen zurückzuführen. Mithin eine weitere Komponente des Wachstums sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung bei relativ unveränderter Kopfzahl.



Den detaillierten Ausführungen von Frau Barke will ich nicht vorgreifen. Gleichwohl weise ich an dieser Stelle auf ein merkwürdiges Bild hin; es ist in dieser Zeit außergewöhnlich. In Zeiten, in denen die Welt der Wohlfahrtsorganisationen und Bildungsträger laute Klage über den Abbau der Arbeitsgelegenheiten, der sog. 1€-Kräfte führt, haben wir den Bestand erhöht. Das ist ein arbeitsmarktpolitisches, aber auch unser unternehmenspolitisches Thema. fairKauf ist gegründet worden, um zu qualifizieren. Gäbe es keine zu qualifizierenden Personen mehr, wären wir überflüssig. Um unserem Auftrag gerecht zu werden, müssen wir uns um Kunden bemühen. Und wir bekommen diese Kunden nach wie vor, weil wir auf die sogenannte Trägerpauschale verzichten. Dieser Mittelzufluss ist für die Bildungsträger und Wohlfahrtsorganisationen lebensnotwendig. Da sich fairKauf aber aufgestellt hat, das Geld durch eigene unternehmerische Leistung zu verdienen und nicht aus öffentlichen Kassen zu leben, war dieses möglich. Dass wir dafür unsere Umsatzziele nach oben stecken mussten um das alles bezahlen zu können, versteht sich. Aber wir sind Unternehmer, nicht Unterlasser – Stillstand ist Friedhofsruhe.



Wir haben bereits berichtet, dass wir das Verhältnis der Anleitungskräfte zu den im Rahmen der sog. 1€-Jobs zur Qualifizierung Beschäftigten nicht schlechter als 1:1,5 werden lassen. Unsere Anleiter sollen Zeit zur Anleitung, aber auch für unsere Käufer haben. Das folgende Bild zeigt, dass es uns auch im Berichtszeitraum gelungen ist, dieses vorbildliche Verhältnis zu stabilisieren. Selbst der kräftige Zuwachs an Arbeitsgelegenheiten ohne Trägerpauschale hat den Zielkorridor nicht durchbrochen.

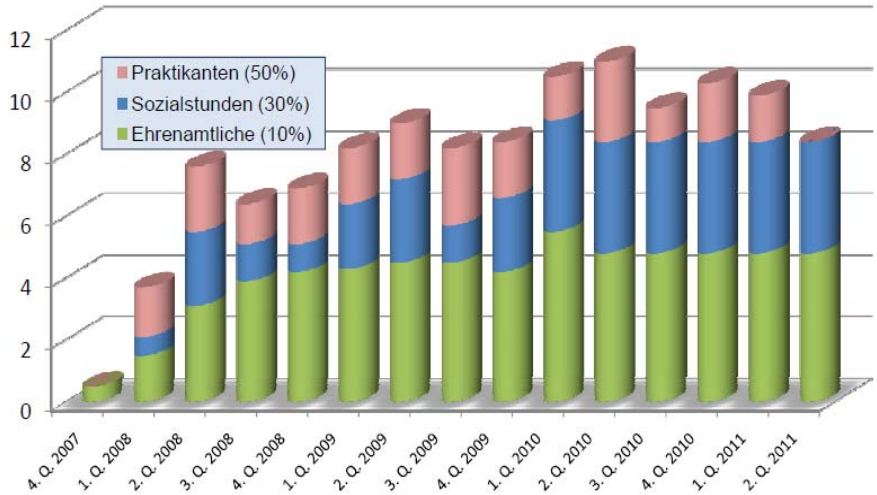


Die folgende Grafik zeigt, wie viele Vollzeitstellen in etwa von anderen Mitarbeitenden besetzt werden. Wegen der unterschiedlichen zeitlichen Intensität des Einsatzes werden die unterschiedlichen Gruppen nur mit gruppenindividuellen prozentualen Anteilen aus Erfahrungswerten angesetzt.

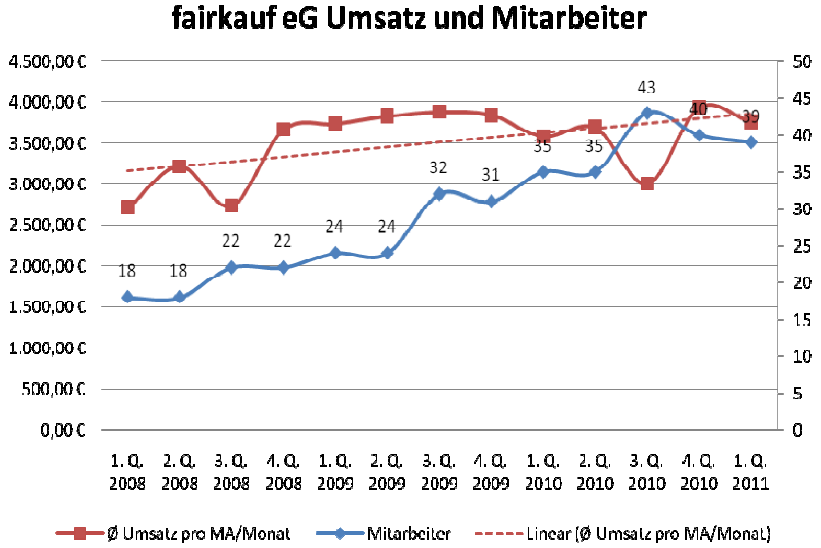
Die Zahl der ehrenamtlich bei fairKauf tätigen Frauen und Männer ist seit der letzten Generalversammlung in etwa gleich geblieben. Wir denken, dass die Initiativen, die wir gemeinsam mit den Sprechern unserer Ehrenamtlichen entwickeln werden, zu einem Wachstum führen. Für uns sind die Ehrenamtlichen keine „Lohnkostenverdünner“, es sind Spender. Diese Frauen und Männer spenden uns ihre Zeit und lassen uns und die die Menschen, die sich bei uns qualifizieren wollen, gerne und mit Engagement an ihrer Lebens- und Berufserfahrung teilhaben. Das BMAS wirbt für Freiwillige mit den Worten: „ Nichts erfüllt mehr, als gebraucht zu werden!“ Auch wenn wir mit vielen Dingen aus diesem Ministerium nicht übereinstimmen; hier haben sie recht. Wir brauchen die Ehrenamtlichen, ihr Wissen, ihre Erfahrung, ihr Engagement, ihre Zuneigung zu fairKauf. Und – wir schätzen sie!

Unsere guten Kontakte zur Gerichtshilfe haben auch zu einem relativ gleich bleibenden Anteil an Mitarbeitenden, die Sozialstunden bei uns ableisten, geführt. Wenn wir diese Aktivität scherzhaft „schwitzen statt sitzen“ nennen, wissen wir doch um unsere Aufgabe vor ernstem Hintergrund. Auch Resozialisierung von Straftätern ist Qualifizierung für den Arbeitsmarkt. Dieser Aufgabe stellen wir uns gern.

Der drastische Rückgang von Praktikantinnen und Praktikanten ist – trotz intensiver Kontakte zu den Bildungsträgern – eine Folge der massiven Kürzungsmaßnahmen der Arbeitsverwaltung. Das betrifft insbesondere junge Menschen; wir empfinden dieses als Skandal, denn wir wissen, dass der Nachweis erfolgreicher praktischer Tätigkeit eine der besten Voraussetzungen ist, am Arbeitsmarkt Fuß zu fassen. Wir sehen uns hier als Dienstleister der Bildungsträger und haben keinen Ehrgeiz, selbst Bildungsträger zu sein – Schuster bleib bei deinen Leisten!

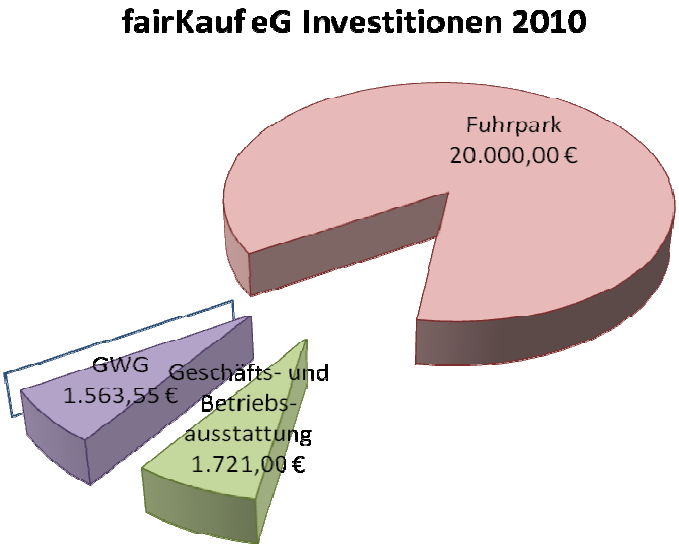


Mit unseren Personaleinstellungen, das haben wir in den letzten Jahren im Rahmen unserer Berichterstattung immer wieder belegt, gehen wir in Vorlage. Zuerst kommt das Personal, dann der Umsatz, mit dem wir es bezahlen. Das ist bei einem Unternehmen unseres Zuschnitts der richtige Weg. Der führt zwar nicht zu maximalen Gewinnen, jedoch zu mehr Beschäftigung. Das ist unser Ziel. Die Grafik zeigt jedoch deutlich, dass dieses Handeln durch einen steigenden Umsatz pro Mitarbeiter belohnt wird.



Wesentliche Investitionen

Ein Handelsunternehmen ist nicht investitionsintensiv – sieht man vom Warenbestand ab. Das Jahr 2009 war das Jahr der Neuanschaffung des Fuhrparks. Dieser wurde in den Jahren 2010 – und 2011 – um jeweils einen MB Sprinter mit einem großen Kofferaufbau ergänzt. Die Finanzierung in den letzten beiden Geschäftsjahren erfolgte aus dem laufenden Cash Flow. Unser Fuhrpark umfasst nunmehr 7 Lastwagen und 2 Kombifahrzeuge. Wir werden später bei der Beschlussfassung über die Verwendung des Jahresüberschusses darauf zurückkommen, wie wir uns auf die Ersatzbeschaffungen vorbereiten. Natürlich würden wir uns schon jetzt unseren Standort nachhaltig sichern. Davon können wir aber erst noch träumen. Das ist finanziell nicht darstellbar, obwohl die augenblicklich niedrigen Zinsen immer wieder zu Modellrechnungen verführen. Unsere Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung sind überschaubar. Wir propagieren nicht nur die Wiederverwendung des guten Gebrauchten – wir leben es auch selbst.



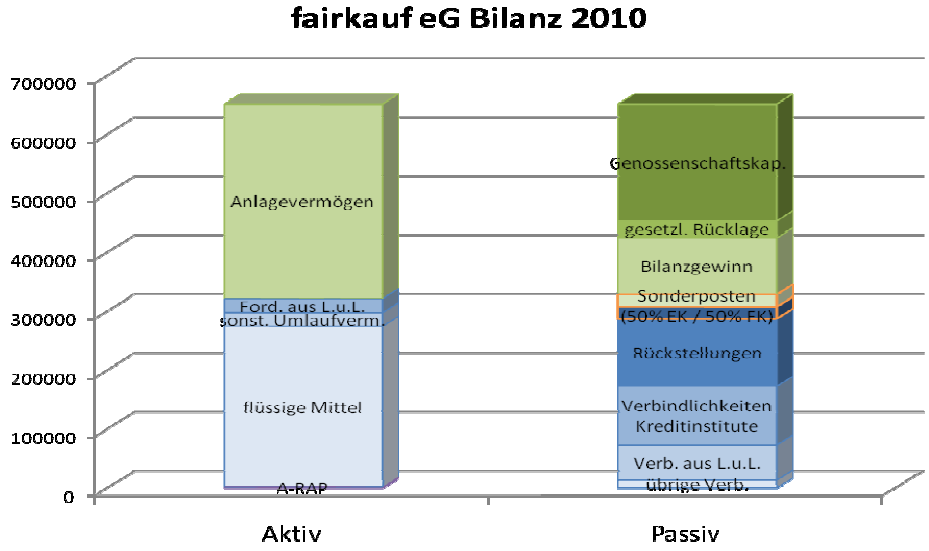
Wirtschaftliche Lage

Vermögenslage und Finanzlage

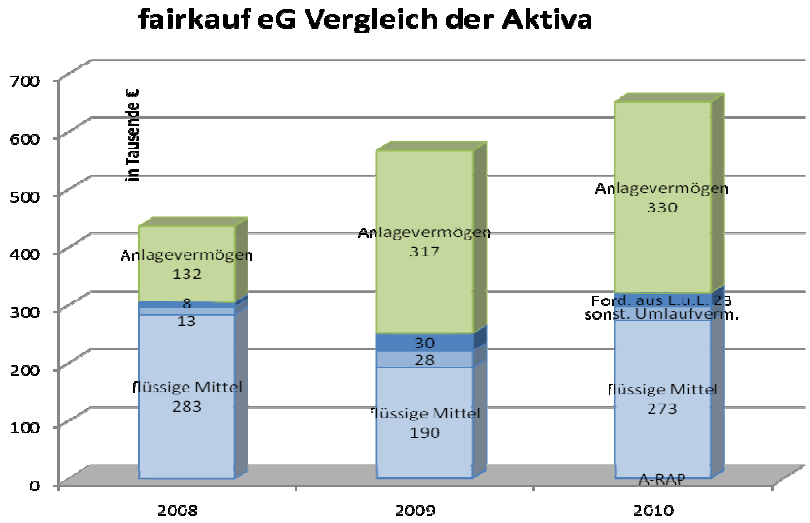
Die Antwort auf die Frage nach den Finanzen lässt sich in zwei Worten zusammenfassen: ausreichend und geordnet. Wir sollen aber auch etwas nach vorne schauen: Die Eigenkapitalausstattung lässt maßvolle Expansion zu, sie ist ein ausreichender Puffer zum Abfedern von Geschäftsschwankungen. Das Kapital und die Ansprüche aus Versicherungsverträgen lassen die Risiken des Geschäfts als tragbar erscheinen. Die Finanzierungsverhältnisse und Bilanzstrukturen verdienen die vorsichtige Bezeichnung: komfortabel. Im Einzelnen:

Ihnen sind die Zahlen mit der Einladung zugegangen. Deshalb will ich nur auf zweierlei hinweisen:

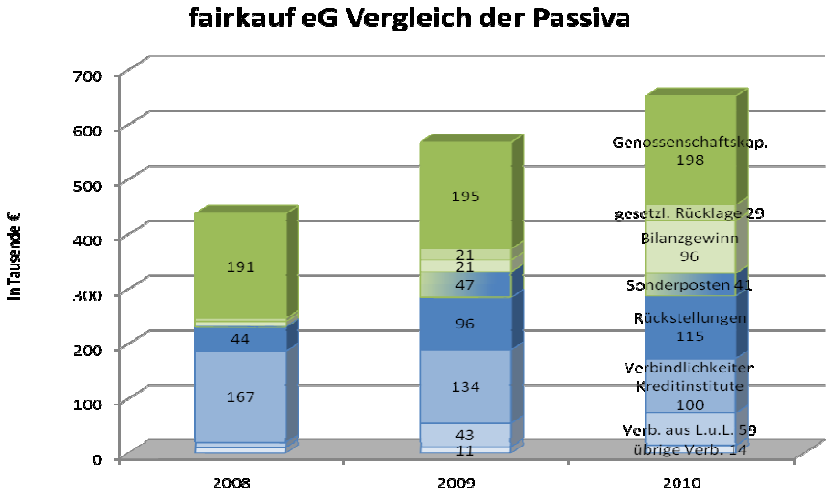
- Das Eigenkapital deckt nicht nur das Anlagevermögen sondern auch mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen den – normalerweise – risikobehafteten Teil des Umlaufvermögens. Da unsere Schuldner i.d.R. die JobCenter sind, entstehen Risiken normalerweise nur dann, wenn wir die Verwaltungsvorschriften nicht beachten.
- Durch vorsorgendes Handeln könnten wir die langfristigen Kredite, die wir zur Teilfinanzierung der Investitionen aufgenommen haben, zurückführen. Das werden wir jedoch nicht tun, damit wir für den Fall notwendiger Sicherung des Standortes Limburgstraße über ausreichende Solvenz aus Liquidität und Ertragskraft verfügen.



Interessant ist der Vergleich der Aktivposten in der Zeit seit Aufnahme des Geschäftsbetriebes. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiges Umlaufvermögen bleiben geschäftsverlaufsbedingt in etwa unverändert. Das Anlagevermögen ist nach den kräftigen Investitionen in 2009 trotz planmäßiger Abschreibungen auch im Jahr 2010 durch Neuinvestitionen gestiegen. Gleichzeitig haben sich aber die flüssigen Mittel deutlich erhöht. Das ist ein Zeichen unserer Vorsicht. Wir wollen die Gehälter aus eigenen Mittel zahlen können, auch wenn das Geschäft einmal schlecht läuft. Wir sind weit davon entfernt, dass man uns als gut geführte Bank mit angegliedertem Einzelhandels-Qualifizierungsbetrieb bezeichnen kann.



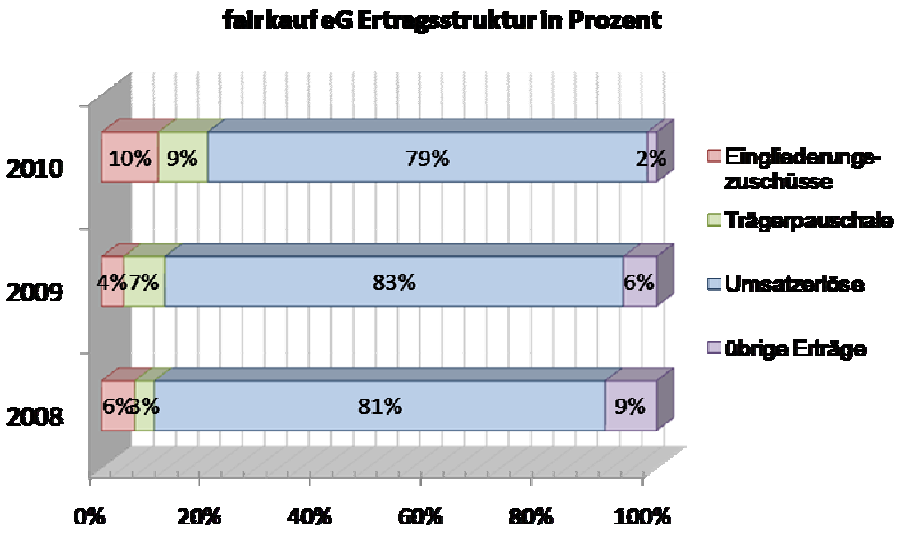
Der Vergleich der Passivseite der Bilanz seit Geschäftseröffnung zeigt bei wachsender Bilanzsumme eine stetige Erhöhung des Eigenkapitalanteils. Das ist, wenn man Jahresüberschüsse erzielt und keine Dividende ausschüttet, unvermeidlich, aber gewünscht und beruhigend. Der Abbau der langfristigen Bankkredite erfolgt planmäßig. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind stichtagsbedingt. Die Erhöhung der Rückstellungen ist den Auflagen des Brandschutzes, die wir mangels Baugenehmigung nicht umsetzen konnten, geschuldet. Darin sind aber auch die Leistungsvergütungen enthalten, die den Mitarbeitern wegen der erreichten Umsatzziele erst nach dem Bilanzstichtag zugeflossen sind. An dieser Stelle mache ich noch einmal deutlich, dass in deren Genuss auch befasste Mitarbeitende gekommen sind, die diese Leistungen als Qualifizierungskräfte erbracht haben – wir machen keine Unterschiede!

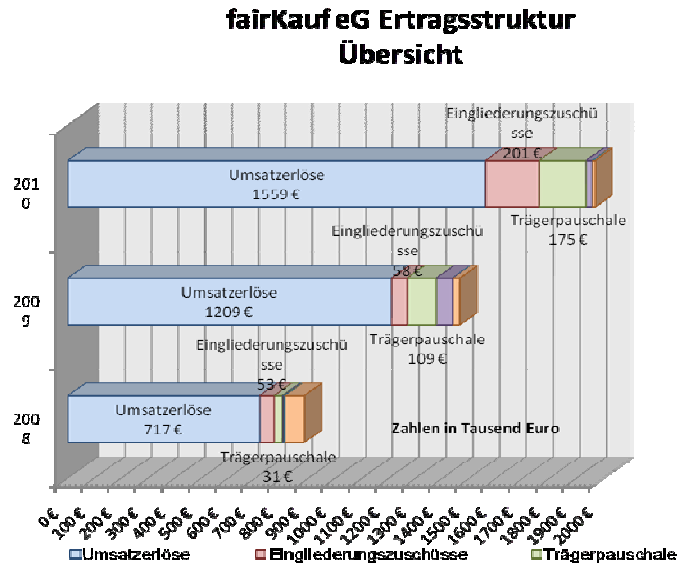


Ertragslage

Die Umsätze aus dem Waren- und Dienstleistungsgeschäft sind im Jahr 2010 um 29 % gewachsen. Das ist für ein Handelsunternehmen enorm, jedoch notwendig. Signifikant ist das Wachstum der Erträge, die pauschalierend unter „Eingliederungszuschüsse“ ausgewiesen sind. Die Ursache ist ein Wandel in den Arbeitsförderungsmaßnahmen. Im Rahmen des Programm JobAktiv werden Arbeitsplätze gefördert, diese Einnahmen sind durchlaufend; es sind Gehaltsbestandteile. Bei fairKauf verbleibt nichts davon, insofern erzeugt der Anstieg des Anteils der Eingliederungszuschüsse an den Gesamterlösen von 4 % auf 10 % keine zusätzliche Abhängigkeit von öffentlichen Haushalten und deren Unberechenbarkeit. Die Trägerpauschalen des JobCenter verbleiben bei fairKauf. Dem Wachstum in 2011 folgt ein merkbarer Rückgang in 2011.

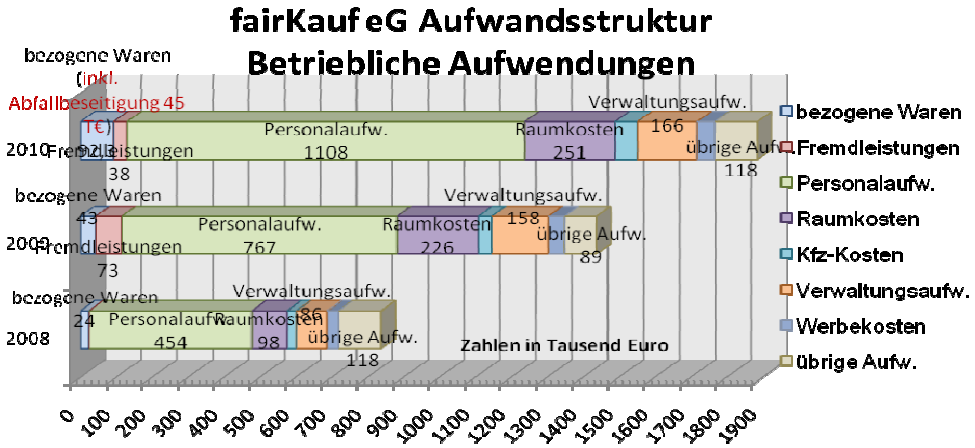
Der Rückgang des prozentualen Anteils der übrigen Erträge ist eine Folge des Rückgangs der Geldspenden. Es wurden auch keinerlei Anstrengungen unternommen, gezielt Geldspenden einzuwerben. Unsere Aktivitäten konzentrieren wir auf den Qualifizierungsbetrieb und den wirtschaftlich erfolgreichen Betrieb des Warenhauses.





Die Veränderung der Erlöse in absoluten Zahlen machen die außerordentliche Arbeitsleistung der Menschen bei fairKauf besonders deutlich, zumal insgesamt betrachtet dieser Leistungszuwachs ohne außerordentlichen Personalzuwachs erzielt worden ist. Das bedeutet, dass durch die Reihung: „erst das Personal, dann der Umsatz“, diese ihre nachträgliche Rechtfertigung gefunden hat. Die natürliche Grenze dieser Politik wird durch die Marktsättigung gezogen.

Die betrieblichen Aufwendungen werden naturgemäß von den Personalkosten dominiert. Deren Wachstum ergibt sich aus der Zunahme der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse, die z.T. gefördert worden sind. (s.o.) Der Zuwachs der Kosten (insbesondere Personalkosten + 30%, Raumkosten + 11%) war aus dem Zuwachs der Erlöse (+ 40%) im Jahr 2010 komplikationslos zu finanzieren.

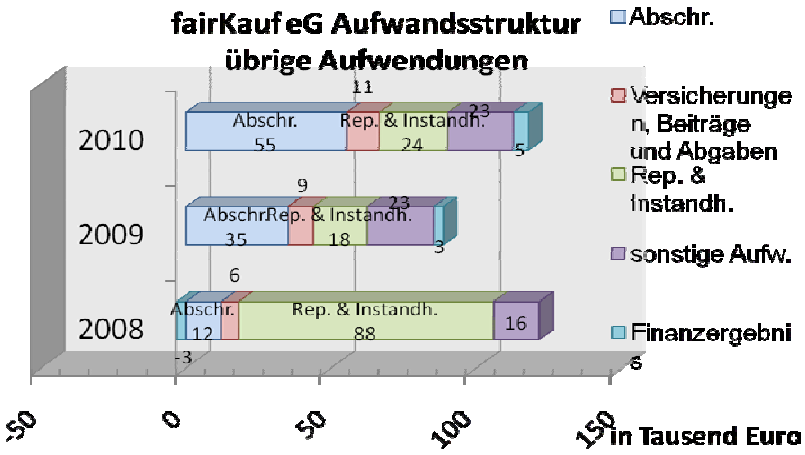


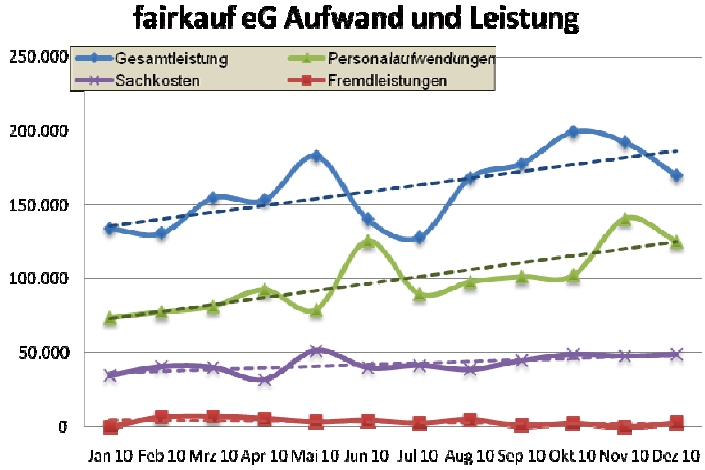
Das Wachstum der Raumkosten ist in erster Linie der Anmietung der Büroräume geschuldet. Signifikant ist, dass trotz des steigenden Geschäfts- und Personalwachstums die Aufwendungen für die Verwaltung nur geringfügig gewachsen sind.

An dieser Stelle muss noch einmal deutlich gesagt werden: durch die Zusätzlichkeit von fairKauf, die Beschäftigung von Frauen und Männern, die überwiegend zuvor arbeitslos waren, sind nicht nur die öffentlichen Kassen entlastet worden sondern in dieser Stadt ist durch das unternehmerische Handeln von fairKauf zusätzliche Kaufkraft generiert worden.

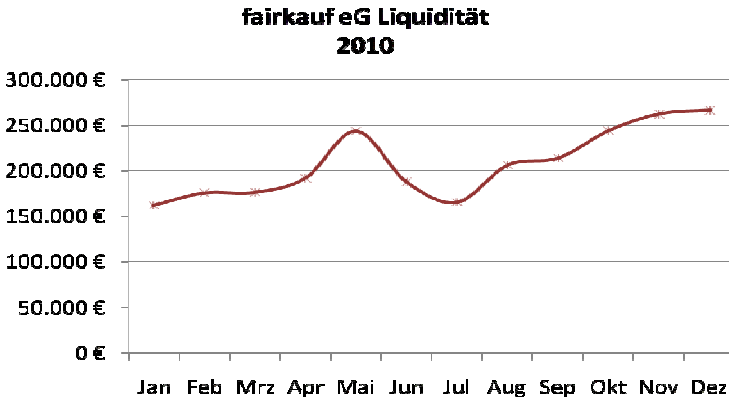
Bei den übrigen Aufwendungen fällt der Zuwachs der Abschreibungen ins Auge. Sie sind die Folge unserer intensiven Investitionstätigkeit im Jahr 2009. Das Wachstum der Reparaturkosten ist eine Folge der behördlich beauftragten Brandschutzmaßnahmen.

In der Gesamtschau wird deutlich, dass sich die Umsätze und die Personalkosten mit gleicher Dynamik entwickelt haben; ein organisches Ergebnis. Die Sachkosten bleiben erfreulicherweise in ihrer Entwicklung zurück; die Fremdleistungen, insbesondere Transportleistungen Dritter, spielen eine immer geringer werdende Rolle.





So verbleibt uns zum Schluss der Betrachtung der wirtschaftlichen Situation der fairKauf eG der Blick auf die Entwicklung unserer Liquidität. Bereits mehrfach wurde erwähnt, dass wir den konservativen Weg gehen wollen. Wir haben die Menge der vorzuhaltenden Liquidität an die Quartalslohnsumme gebunden. Damit verhindern wir Entlassungen bei kurzfristigen Geschäftsschwankungen und/oder Gehaltszahlungen aus teuren Überziehungskrediten. Natürlich kostet Liquidität Rentabilität. Aber Sicherheit ist ein Gut, das seinen Preis hat. Und dieser ist z.Zt. denkbar gering. Im Augenblick hat die Europäische Zentralbank den Bankenapparat zu dessen Stabilisierung mit Geld geflutet. Trotz drohenden Inflationspotentials wird sich daran tendenziell nicht viel ändern; der Politik fehlt die Kraft, der Bevölkerung bei restriktiver Geldpolitik – das wäre die Alternative – zu sagen, welche Wohltaten gestrichen werden sollen. Griechenland zeigt uns die Schwierigkeiten. Und auch in Deutschland neigt sich die Zeit dem Ende zu, wo man oben Wohltaten verteilt und unten dafür kassiert. Unten gibt es nichts mehr zu kassieren. Jetzt ist die Mitte dran und die wählen noch.



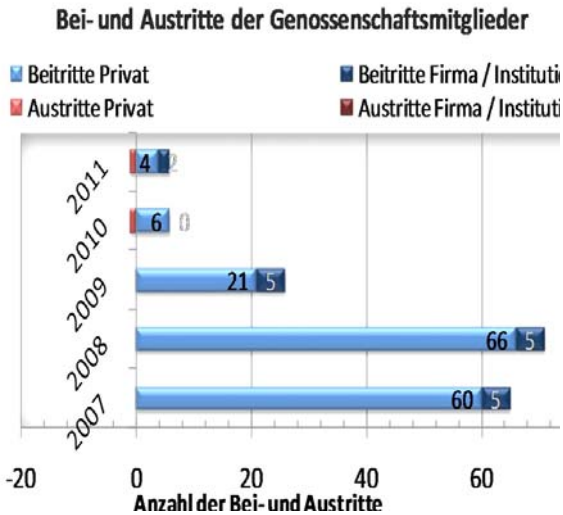
Mitgliederentwicklung

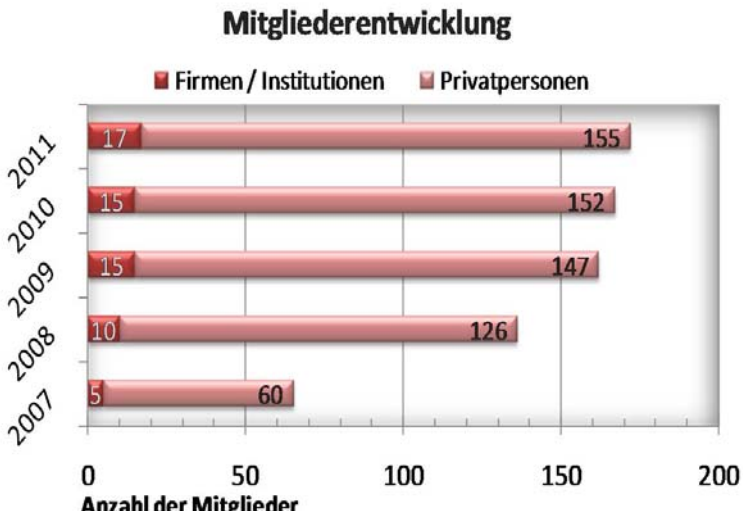
Eine Genossenschaft ist nichts ohne ihre Mitglieder. Das von den Mitgliedern der Genossenschaft eingezahlte Geschäftsguthaben stellt den wesentlichen Teil des Eigenkapitals dar und ist mithin unsere Geschäftsgrundlage. Das ist die ökonomische Seite.

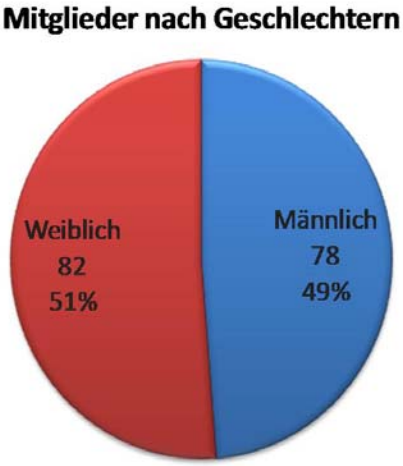
Wir haben, damals wie heute, auch die andere Seite im Blick. Es geht um die Einbindung der Stadtbevölkerung in die Aktivitäten von fairKauf. Wir haben die Genossenschaft, die demokratischste aller gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten, gewählt, um denjenigen, die sich mit unseren sozialen Zielen identifizieren, Gelegenheit zu geben, sich durch Zeichnung von Genossenschaftsanteilen am Kapital von fairKauf zu beteiligen und auf diesem Wege mit uns zusammenarbeiten.

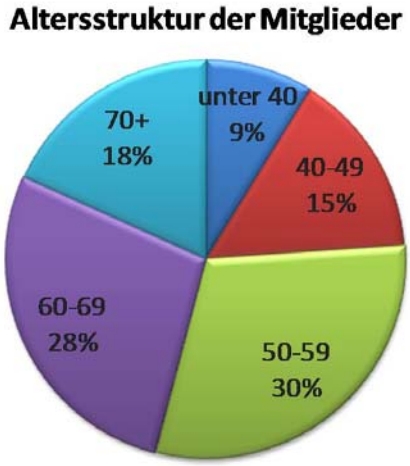
In den ersten Geschäftsjahren war es der Trend, der uns Mitglieder brachte. Dieser Trend ist nicht mehr vorhanden. Wir müssen jetzt aktiv um Mitglieder werben. Für umfangreiche Werbeaktionen war in den letzten Jahren keine Zeit. Bis Ende 2009 haben wir uns improvisierend bemüht, die Nachfrage zufriedenstellend zu bewältigen. 2010 war das Jahr der Konsolidierung, das setzt sich in 2011 fort. Wenn wir jedoch unserem Ziel näher kommen wollen, fairKauf zu einem integralen Bestandteil unserer Stadtgesellschaft zu machen, müssen wir uns weiter anstrengen. Dabei treibt uns nicht die Not nach Kapital. Damit sind wir ausreichend ausgestattet. Es ist die ideelle, weniger die ökonomische Seite, die uns bewegen muss. Wenn wir dazu beitragen wollen, dass die Arbeitslosen einmal die gleiche gesellschaftliche Solidarität genießen wie die Kranken, dann ist es unsere Aufgabe, möglichst viele Menschen für fairKauf zu begeistern. Denn wer sich für fairKauf engagiert, will keinen überdachten Flohmarkt sondern ein Unternehmen fördern, dass nichts anderes zu tun hat, um Mensch und Arbeit zusammenzubringen.

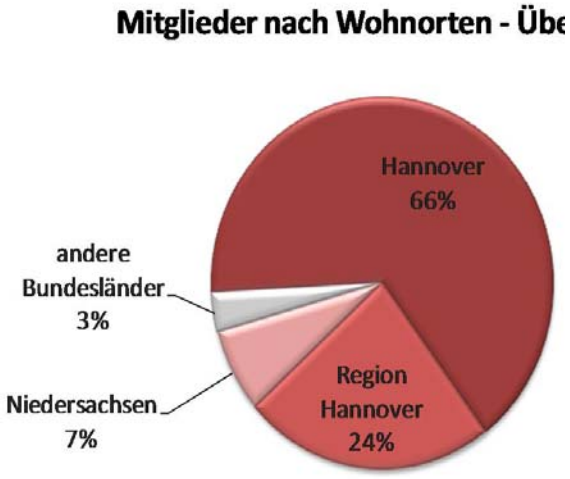
Die folgenden Schaubilder zeigen Ihnen die Mitgliederentwicklung und –verteilung:











Ordnungsmäßigkeit des Rechnungswesens

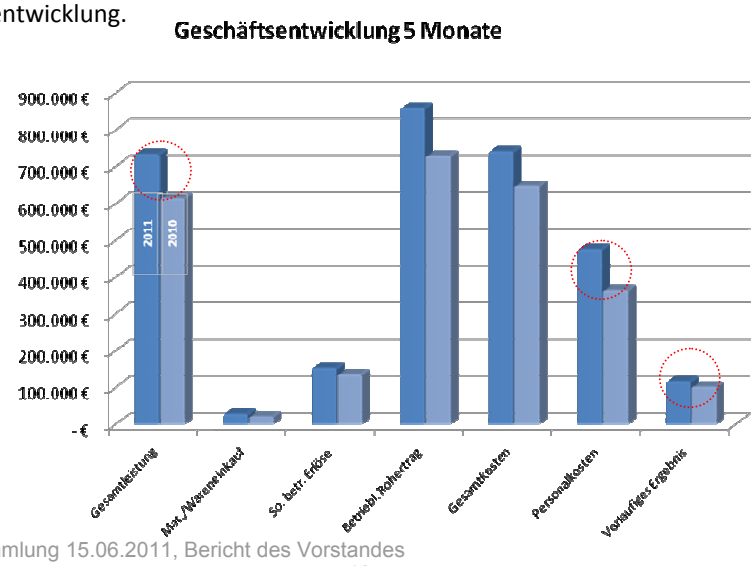
Bekanntlich hat fairKauf zur Sicherung einer hohen Qualität des Rechnungswesens dieses an eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaftausgelagert. Die zum 1.1.2009 begonnene Kooperation mit der Gehrke-Econ-Gruppe ist sehr erfolgreich. Gemeinsam haben wir Instrumente installiert, die besondere Erkenntnisse aus dem Rechnungswesen generiert und dadurch die erforderlichen betrieblichen Steuerungsdaten liefern. Unser Rechnungs- und Berichtswesen wurde im Rahmen der Prüfung des Genossenschaftsverbandes als zweckmäßig und gar vorbildlich charakterisiert. Das wurde durch Prüfung staatlicher Stellen – Frau Barke wird Ihnen darüber gleich berichten – bestätigt.

Ausblick auf die weitere Entwicklung

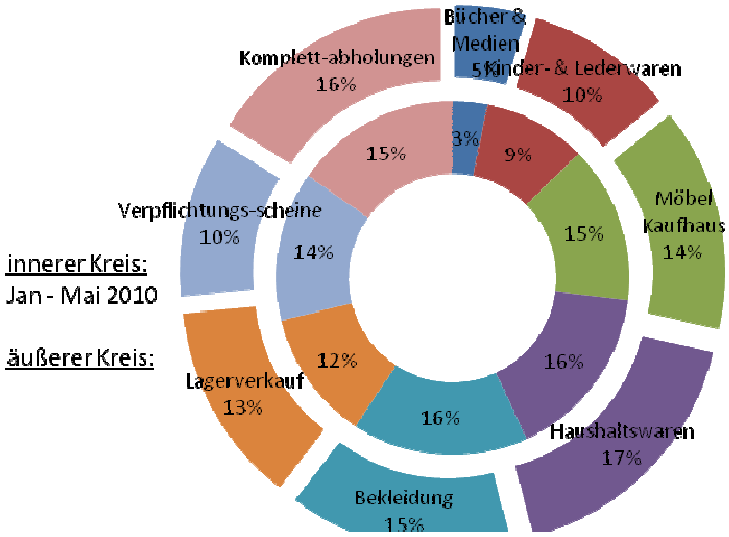
Wir werden den Konsolidierungskurs fortsetzen. Im kommenden Jahr laufen die Mietverträge für unsere Läger aus. Es ist unser Ziel, ein einheitliches und ausreichend großes Lager an deren Stelle zu akquirieren. Über unser starkes Engagement in arbeitsmarktpolitischen Aktivitäten wird Ihnen Frau Barke gleich berichten. Über unsere Bemühungen um ein professionellen Risikomanagement und die Neukonzeption unseres Kassen- und Einführung eines Warenwirtschaftssystems habe ich bereits gesprochen. Das sind gewichtige Projekte, die sich nicht in vier Wochen erledigen lassen. Frau Barke wird Ihnen noch einiges dazu sagen.

Wie stellt sich heute die wirtschaftliche Situation der Genossenschaft dar:

Die Umsatzentwicklung ist positiv, bleibt aber in den ersten 5 Monaten um 7 % hinter den Erwartungen zurück. Bisher konnten wir auf der Kostenseite gegensteuern. Wir haben jedoch in Erfüllung unseres Auftrages – Frau Barke wird gleich darüber berichten - uns in Personal zur Integration in den Arbeitsmarkt engagiert. Insbesondere bei der Bürgerarbeit. Das belastet unsere Kosten, führt uns aber nicht zur Klage. Dafür ist fairKauf gegründet worden, um die Geschäftsergebnisse in Aktivitäten am Arbeitsmarkt zur Verbesserung der Chancen Arbeit suchender Menschen auszugeben. Und das tun wir. Deshalb werden wir Ihnen nachher einen Vorschlag zur Verwendung des Jahresüberschusses 2010 vorstellen, der nach ausreichender Dotierung der Rücklagen für erkennbare Risiken gleichermaßen die Zukunftsvorsorge und die Finanzierung der Gegenwartsaufgaben im Blick hat. So verstehen wir harmonische Geschäftsentwicklung.



fairkauf eG Anteile der Geschäftsbereiche am Gesamtumsatz



Harmonische Geschäftsentwicklung können wir auch bei der Betrachtung der einzelnen Umsatzanteile feststellen. Der Rückgang von 1 % gegenüber dem Vorjahr im Möbelverkauf im Kaufhaus wird ausgeglichen durch den Anstieg des Möbelverkaufs im Lager. Diese und andere Schwankungen sind unbedeutend. Merkbar ist jedoch der Rückgang der Belieferung von Verpflichtungsscheinen der Grundsicherungsbehörden. Das hat nicht nur mit restriktivem Verhalten staatlicher Stellen zu tun, auch nicht nur, dass Käufer ihre Verpflichtungsscheine woanders beliefern lassen – dagegen steht unser Marktanteil. Unsere begrenzten räumlichen Kapazitäten lassen nicht zu, mehr Möbel zu präsentieren – da müssen wir ran. Wir müssen auch das Gleichgewicht zwischen den Komplettabholungen und den Einzel-Sachspenden im Auge behalten. Sie sehen also, wenn etwas wankt, dann stehen wir daneben und stützen. Inzwischen wissen wir sehr gut, wie es geht. Sie werden verstehen, dass uns das nach den turbulenten Anfangsjahren etwas stolz macht. Und dass fairKauf im Gleichgewicht bleibt und nach vorne kommt verdanken wir nicht zuletzt dem unermüdlichen und ideenreichen Einsatz unseres geschäftsführenden Vorstandsmitgliedes, Frau Barke, der ich an dieser Stelle für ihren Einsatz und das Ergebnis, dass sie mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eingefahren hat, herzlich und mit Anerkennung danken möchte.

Der Jahresbericht des Vorstandes folgt in seiner Struktur vorgegebenen Regeln. Sie haben in den letzten Jahren immer wieder – zu Recht – gefordert, mehr vom Tagesgeschäft zu erfahren. Das zeigt uns, wie sehr Ihnen am Herzen liegt, was bei fairKauf passiert. Deshalb werde ich jetzt dieses Podium Frau Barke übergeben. Sie verantwortet das Tagesgeschäft und hat die umfassende Kompetenz, Ihnen darüber zu berichten.

Lassen Sie mich mit einer Feststellung und Bitte zum Ende kommen. 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. Unsere Aktivitäten und öffentlichen Auszeichnungen haben uns bundesweite Beachtung beschert. Aber wir wirken hier – helfen Sie mit, das lokale Bewusstsein zu bilden. Die Sinn stiftenden und den Menschen ernährende Arbeit hat sich als wesentliche Komponente des menschlichen Lebens durch die Menschheitsgeschichte gezogen. Wer keine Arbeit hat, lebt defizitär – wie ein Kranker. Wir brauchen die gesamtgesellschaftliche Solidarität mit den Menschen, die Arbeit suchen so wie wir mit unseren Kranken solidarisch sind.

Herzlichen Dank.