Lagebericht der *fair*Kauf eG für das Geschäftsjahr 2013

Adressen der Genossenschaft

Verwaltungssitz der Genossenschaft

fairKauf eG
Osterstr. 3
30159 Hannover
Tel. 0511 / 60 64 05-0
Fax: 0511 / 60 64 05-29
Mail: info@fairkauf-hannover.de
www.fairkauf-hannover.de

Lager

Lager, Spendenannahme und Ausstellung
fairKauf eG
Mogelkenstr. 34
30165 Hannover-Hainholz
Tel. 0511 / 35 76 59-32
Fax: 0511 / 35 76 59-29

Öffnungszeiten (Spendenannahme):
Mo – Fr, 08.00 – 18.00
Sa, 10.00 – 16.00

Öffnungszeiten (Ausstellung + Beratung):
Mo – Fr, 10.00 – 18.00
Sa, 10.00 – 16.00

Geschäftsstellen

Kaufhaus
fairKauf eG - Kaufhaus
Limburgstraße 1
30159 Hannover
Tel. 0511 / 35 76 59-0
Fax: 0511 / 60 64 05-29

Öffnungszeiten:
Mo- Sa, 10.00 – 18.00

fairKauf –Filiale Laatzen
Hildesheimer Str. 47 (Turm-Center Laatzen)
30880 Laatzen

Anfahrt:
U-Bahn Linie 1+2, Haltestelle "Werner-von-Siemens-Platz"
S-Bahn Linie 4, Haltestelle "Messe/Laatzen"

Öffnungszeiten:
Mo – Fr, 09.30 – 19.00
Sa, 09.30 – 18.00

fairKauf – Filiale Langenhagen
City Center Langenhagen
Marktplatz 5
30853 Langenhagen

Anfahrt:
CCL-Eingang Bothfelder Straße, im EG gleich links
Stadtbahn Linie 1, Buslinien, Haltestelle "Langenhagen/ Zentrum"

Öffnungszeiten:
Mo – Fr, 09.30 – 19.00
Sa, 09.30 – 18.00

Inhaltsverzeichnis

AKTUELLE LAGE 4

ENTWICKLUNG DER GENOSSENSCHAFT 5

PERSONAL UND SOZIALBEREICH 5

WIRTSCHAFTLICHE LAGE 7

Wesentliche Investitionen 7

Ertragslage 8

Vermögens- und Finanzlage 9

MITGLIEDERENTWICKLUNG 11

RISIKOBERICHT 11

ORDNUNGSMÄßIGKEIT DES RECHNUNGSWESENS 12

AUSBLICK AUF DIE WEITERE ENTWICKLUNG 12

Lagebericht des Vorstandes zur Generalversammlung am 11. Juni 2014

(es gilt das gesprochene Wort; Vorjahreswerte stehen in Klammern und werden nicht gesprochen)

Aktuelle Lage

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder von fairKauf, liebe Gäste und Freunde unserer sozialen Genossenschaft.

Wer glaubt, nach sechseinhalb Jahren aktiver Geschäftstätigkeit dominiere bei *fair*Kauf die Routine, wird enttäuscht sein. Natürlich, vieles ist erprobt und inzwischen gewohnt. Aber die Rahmenbedingungen verändern sich ständig und wir müssen uns, wie es sich für ein gut geführtes Unternehmen gehört, daran anpassen.

Das betrifft in erster Linie die Arbeitsmarktpolitik der Bundesregierung und die sich daraus ergebenden gesetzlichen und untergesetzlichen Regelungen und die lokale Umsetzung durch die Arbeitsverwaltung, insbesondere die JobCenter.

Beginnen wir mit der großen Politik: wir erinnern uns, wie wir hoffnungsvoll im Wahlkampf hörten, dass ein sozialer Arbeitsmarkt kommen soll. Der Passiv-Aktiv-Transfer, mittels dessen konsumtive Staatsleistungen gebündelt in Arbeitsmarktförderung umgewandelt werden und die Langzeitarbeitslosen in die Lage versetzt werden sollen, den eigenen Lebensunterhalt zu verdienen, Steuern und Sozialbeiträge zu zahlen und den Status des Fürsorgeempfängers zu verlassen. Das wäre der richtige Weg gewesen. Ernüchterung machte sich breit, als der Koalitionsvertrag auf dem Tisch lag und es Mühe machte, die Passagen, die sich mit aktiver Arbeitsmarktpolitik befassten, überhaupt zu finden. Die Themen lauteten *Rente ab 63* und *Mindestlohn.* Erneut wurde Politik für die Arbeitsplatzbesitzenden und nicht für die Arbeitslosen gemacht. Dieser Teil der Bevölkerung macht etwa, wenn man zu jedem Betroffenen noch 1,5 Familienmitglieder hinzuzählt, knapp 3 Millionen Menschen aus, fast 4 Prozent der Wohnbevölkerung. Von den ca. 1,1 Millionen Langzeitarbeitslosen haben ca. 500.000 seit Inkrafttreten des II. Sozialgesetzbuches im Jahr 2005 nie Arbeit gefunden. Diese Arbeitslosen haben keine Lobby, sind stimmlos, werden übersehen, sind gelegentlich Gegenstand von Betroffenheitsrederei. Politikziel sind sie nur, wenn es darum geht, deren gesetzliche Leistungen zu streichen oder nach unten zu interpretieren.

Das bei aller berechtigten Kritik hervorragende Modell der BÜRGERARBEIT läuft in 2014 bis zum Jahresende in Stufen aus. Die Menschen, die in drei Jahren Teilhabe am Arbeitsmarkt Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen sammeln und in die Verbesserung der Chancen am Arbeitsmarkt eingliedern konnten, werden, wenn sie keine Anstellung finden, wieder im Hartz 4 Loch versinken. Ich werde beim Bericht zum Bereich Personal darauf zurückkommen. Es gibt keine Anschlussprogramme. Ein EU-finanziertes Programm für 30.000 Menschen, angekündigt für das Jahr 2015, ersetzt nicht die Zahl der auslaufenden Bürgerarbeitsverhältnisse und schon gar nicht die zehntausende Arbeitsgelegenheiten, die auf dem Altar des Sparens an der falschen Stelle in 2014 geopfert werden. Wir haben diese arbeitslosen Frauen und Männer kennengelernt, die überwiegend hoch motiviert und arbeitswillig sind. Das ist die „stille Reserve“, mittels derer die sich verbreitende Klage über den Fachkräftemangel verstummen könnte. Aber die Arbeitsverwaltung versteht die Betriebe nicht und die Betriebe verstehen die Menschen in prekärer Lebenswirklichkeit nicht. Hier sind Mittler wie wir gefragt – ich werde darauf zurückkommen.

Nach dem SGB II sind der Eingliederungstitel und der Verwaltungstitel gegeneinander deckungsfähig. Das JobCenter Region Hannover hat das, was gesetzlich möglich ist, auf die Spitze getrieben und einen deutlichen Anteil der Budgetmittel von den Leistungen für die Betroffenen, zynisch Kunden genannt, in Leistungen für die Verwaltung umgebucht. Auch wenn bei gleichbleibender Mittelzuweisung bei den JobCentern ein Teil des „Verschiebebahnhofs“ der Tariferhöhung für die Mitarbeitenden des JobCenter geschuldet ist, überlasse ich es Ihnen, das Handeln zu bewerten. Auf den Aufschrei der Politik und der Kirchen warten wir noch, die Betroffenen sind, wie erwähnt, stimmlos bis lethargisch.

Das führt dazu, dass die Zahl der Arbeitsgelegenheiten um 30 % reduziert wurde und Menschen die Chance genommen wird, sich wieder an den Arbeitsmarkt heranzutasten. Das führt dazu, dass die Beträge, bis zu denen die Haushaltsgrundausstattung einmalig finanziert wird, nicht nur seit 2005 unverändert sind, sondern als Maßstab der Preisfindung aktuell die Sonderangebote des Discount-Möbelhandels angenommen werden, die nicht das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage darstellen sondern Lockmittel sind. Hier basiert die Unterstützung Bedürftiger auf Marketingmaßnahmen von Billiganbietern. Bei der Belieferung dieser Ausstattungsansprüche (Verpflichtungsscheine) verliert *fair*Kauf Geld. Wir nehmen das aus unserer sozialen, diakonischen Verantwortung auf uns, wohl wissend, dass wir damit die falschen Stellen subventionieren. Aber die Bedürftigen stehen uns nun einmal nahe. Als Unternehmen auf kirchlicher Basis sind uns die sieben Werke der Barmherzigkeit, letztendlich unsere Triebfeder, wohl bekannt.

Der Mainstream der Arbeitsmarktpolitik als Rede- oder Schrifttumsbeitrag lautet: Menschen nicht mehr in Übergangssysteme von Bildungsträgern zu geben, sondern in Betriebe einzugliedern. Das ist ein richtiger Ansatz, den *fair*Kauf von Anfang an, als wir uns vom ursprünglichen Gedanken eines „Kaufhauses für Arme“ verabschiedet hatten, verfolgt. Aber bisher gibt es dafür kaum Mittel oder Konzepte. Die „Drei-Buchstaben-Programme“ der Arbeitsverwaltung haben sich zur Problemlösung als untauglich erwiesen.

Wir haben mit STARTEN dazu ein Ausbildungskonzept entwickelt und sind gespannt, welche Kreise dieser jetzt ins Wasser geworfene Stein zieht. *fair*Kauf versteht Arbeitslose, *fair*Kauf versteht Betriebe. Wir wollen mit besonders intensiver Form der Sozialarbeit beide Pole miteinander verbinden. Dabei ist das Konzept hinsichtlich der Zielgruppe nicht altersgebunden. Es soll bei denen wirken, die als junge Menschen noch keinen Zugang zum Arbeitsmarkt gefunden haben oder bei den Älteren, die inzwischen sicher waren, keinen Zugang mehr zu finden.

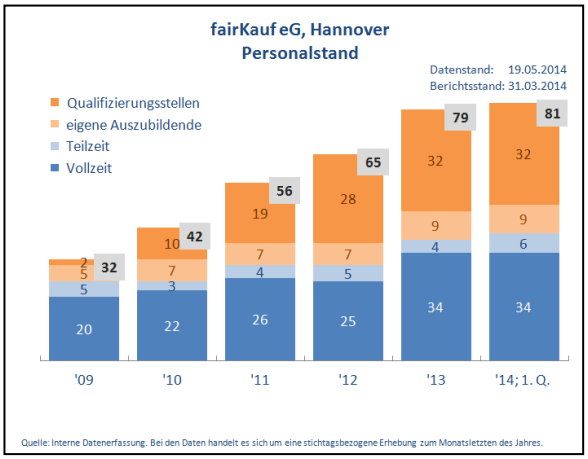
Entwicklung der Genossenschaft

Wenn wir nach dieser Betrachtung düsterer Rahmenbedingungen, in denen unsere gestalterische Kraft einen Lichtblick darstellt, auf die Entwicklung der Genossenschaft schauen, verändert sich die Mimik als Folge von Zufriedenheit. Nicht satte Zufriedenheit, die lähmt. Nein, die Erkenntnis, vieles richtig gemacht zu haben, als Vorstufe zum „weiter so“! Und weil *fair*Kauf von Menschen für Menschen lebt, beginnen wir mit dem Personalbereich.

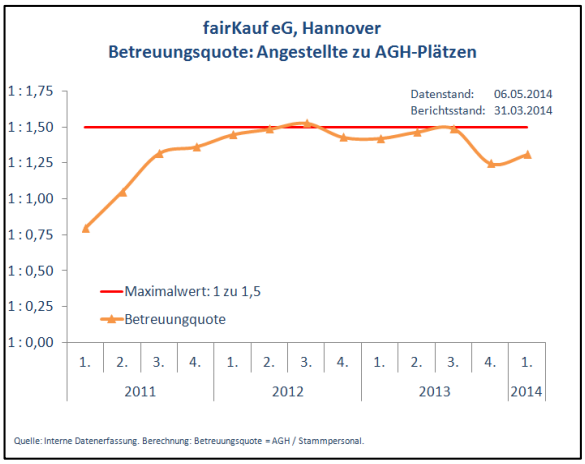
Personal und Sozialbereich

Es ist weder Routine noch Pflichtübung, wenn ich diese Ausführungen damit beginne, allen Mitarbeitenden für den außerordentlich hohen und ideenreichen Einsatz im

Berichtsjahr zu danken. Dabei mache ich keinen Unterschied ob hauptberuflich oder ehrenamtlich, in unbefristetem Arbeitsverhältnis mit Steuern und Sozialbeiträgen, ob als Ein-Euro-Kraft oder als Alternative zum Gefängnisaufenthalt. Immer wieder höre ich zu meiner großen Freude Berichte Dritter von der Freundlichkeit, Einsatzfreude, Umsicht und Pünktlichkeit der Leute von *fair*Kauf. Dahinter steckt eine Vielzahl von Einzelleistungen, die gerade dann besonders schwer fallen, wenn Langzeitarbeitslosigkeit zu Veränderungen bei den Einzelnen oder persönliches Schicksal zu multiplen Vermittlungshemmnissen geführt hat.



Das Bild auf der Projektionswand zeigt ein weiteres Wachstum sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse. Die blauen Felder der Stammbelegschaft zeigen per Ende 2013 gegenüber Ende 2012 einen Zuwachs von 26%, bei den Auszubildenden von 28%. Das ist unserem Auftrag und dem gewachsene Geschäftsvolumen geschuldet.



Unserem Qualitätsanspruch, im Bereich der Arbeitsgelegenheiten das Verhältnis von Betreuern zu Betreuten nicht schlechter als 1: 1,5 ausfallen zu lassen, sind wir gerecht geworden. Die Kürzungen der Maßnahmen durch das JobCenter haben eine Verbesserung für die Betroffenen zur Folge. Das zeigt die zurückgehende Kurve ab Jahresbeginn. Die Kehrseite ist, dass dieses zu Lasten unserer Wirtschaftlichkeit geht.
Aber auch für unsere Stammbelegschaft, die bei einem sozialen Unternehmen besonderen Herausforderungen ausgesetzt ist, wollen wir ein attraktiver Arbeitgeber sein. Stichworte wie „Fit for WoMen“, Stressprävention, Kompetenzanalyse, Arbeitsunterstützung durch geeignete Software machen das deutlich.

Wichtig ist aber auch, dass wir unsere geschäftliche Expansion nicht nur unter quantitativen, finanziellen Gesichtspunkten sondern auch und gerade unter qualitativen Aspekten betrachten. Unsere erfolgreichen Filialgründungen in Laatzen im Herbst 2013 und Langenhagen im Mai 2014 ergänzen die unterschiedlichen „Verkaufsmilieus“, in denen zur Ausbildung oder Qualifizierung bei uns tätige Menschen den Einzelhandel in unterschiedlichen Ausprägungen kennenlernen können.

Wir bieten bereits an:

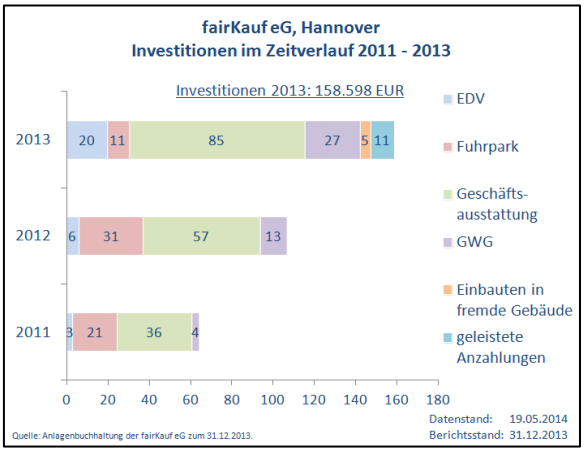
- Ein mehrstöckiges Kaufhaus mit vielen Abteilungen in guter Citylage.
- Einen Laden mittlerer Größe in einem kleinen Einkaufszentrum mit ausschließlich Discountern. Hier erwerben Nachwuchskräfte, ausgelernte Auszubildende, erste Führungserfahrung.
- Ein Geschäft in einer Größenordnung von ca. 2/3 der Innenstadt-Verkaufsfläche in einer von Angebot und Nachfrage her gut frequentierten „Shopping Mall“. Die aktuelle Stammbelegschaft setzt sich fast ausschließlich aus Mitarbeitenden zusammen, die bei *fair*Kauf den erfolgreichen Weg von der Qualifizierungskraft in unterschiedlichen Programmen bis zum unbefristeten Anstellungsverhältnis gegangen sind.
- Die Verkaufsstelle im Lager, die sehr stark von Menschen mit Ansprüchen an die Grundsicherungsbehörden frequentiert wird.

Aber es geht weiter:
Zur Zeit sind wir mit die treibende Kraft in einer sich entwickelnden Kooperation zwischen *fair*Kauf, evangelischer und katholischer Kirchengemeinde, Caritas, interkulturellem Sozialdienst, wahrscheinlich islamischer Gemeinde, gemeinnütziger Baugesellschaft und städtischem Familienzentrum und Quartiersmanagement. Es wird darum gehen, für Menschen, insbesondere mit einer Einwanderungsgeschichte, aus der Alltagssituation des Einkaufens heraus Zugang zu öffentlicher und privater Hilfe zu ermöglichen. Das wird ein kleiner Laden werden, bei dem Kostendeckung das Ziel und Zeichen unserer sozialen Verantwortung ist. Gelingt das Modell in Linden-Süd, ist es in andere Stadtteile mit Brennpunktcharakter portierbar. Wir denken darüber nach, hier unsere Ausbildungsbemühungen zu optimieren und das Geschäft verantwortlich, aber begleitet, von Auszubildenden des 3. Ausbildungsjahres führen zu lassen. Nur die temporäre Präsenz der Inhalte der Curricula zu Prüfungszeiten macht noch keine erfolgreiche Ausbildung aus. Persönlichkeitsentwicklung und Fähigkeit zu selbstständigem, eigenverantwortlichem Handeln sind ebenfalls Erfolgsfaktoren. Das haben wir im Blick, wenn wir am Konzept des Ladens in der Deisterstraße auch als „Ausbildungswerkstatt“ arbeiten.

Am Ende des letzten Jahresberichtes haben wir auf die Problematik der beruflichen Integration von Menschen mit multiplen Vermittlungshemmnissen hingewiesen. Inzwischen haben wir unter dem Titel STARTEN ein Produkt entwickelt, mit dem wir besonders intensive und qualifizierte Sozialarbeit anbieten wollen. Das ist auch Prophylaxe für den Fall, dass weiterer Rückgang der Maßnahmen der Arbeitsverwaltung Stellen in der Sozialarbeit in Frage stellt. Hier unterscheiden wir uns als soziales Unternehmen von den Sozialprojekten, die nach dem Motto: „Geld weg, Projekt weg, Stellen weg“ konstruiert sind. Ein Unternehmer sorgt dafür, dass für die Mitarbeitenden immer genug Arbeit vorhanden ist – immer etwas mehr, als man braucht.

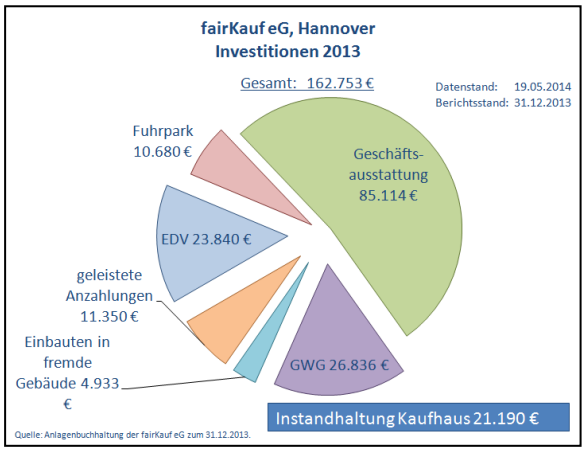
Wirtschaftliche Lage

Wesentliche Investitionen



Das Gesamtinvestitionsvolumen für das Berichtsjahr beträgt 163 (107) TEUR und

liegt damit um 52 TEUR über dem Vorjahreswert.



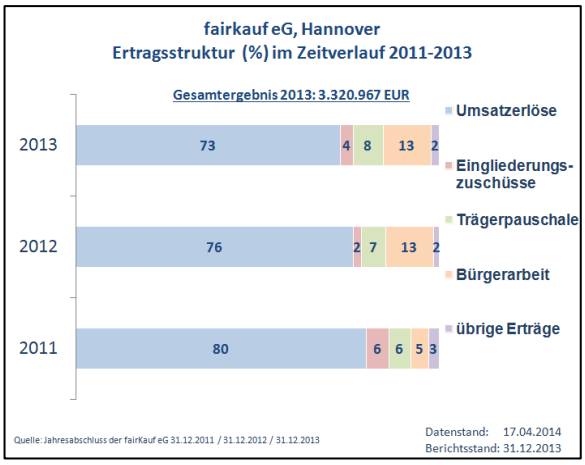
Für die neuen Geschäftsräume in der Filiale Laatzen im Oktober 2013 wurde in Warenträger, Büro- und Ladeneinrichtung und Informationstechnologie investiert. Zudem waren in geringem Umfang Ladenumbauten erforderlich. Das Investitionsvolumen für den neuen Standort an der Hildesheimer Straße betrug insgesamt 28 TEUR.

Für die Möbelbesichtigung wurde der Fuhrpark um einen PKW erweitert. Der Investitionsbetrag beläuft sich auf circa 11 TEUR. Die Fahrzeugflotte besteht somit aus vier LKW (7,5 t), drei Sprintern und fünf PKW-Kombi.

Die Investitionen in Informationstechnologie belaufen sich auf 24 (6) TEUR. Durch die Anschaffung eines elektronischen Zeiterfassungssystems werden die innerbetrieblichen Prozesse optimal unterstützt.

Der Standort Mogelkenstraße wurde zum Jahreswechsel um einen großen Besprechungsraum ergänzt. Die bereits geleisteten Anzahlungen betrugen stichtagbezogen 11 TEUR.

Ertragslage

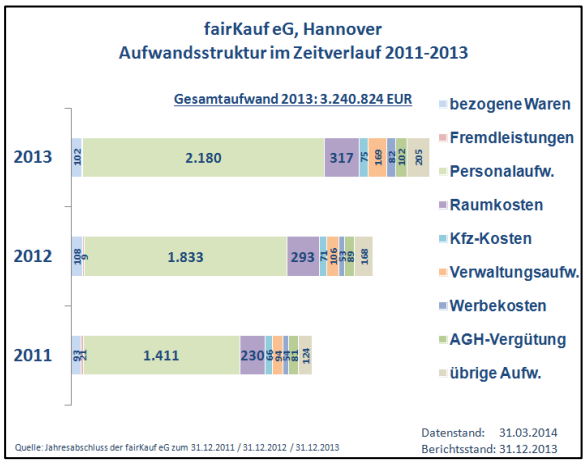


Die Erlöse wurden in 2013 um 447 TEUR gesteigert auf 3,32 Mio. EUR. Der Anstieg resultiert aus Verbesserungen der Umsätze im Einzelhandelsgeschäft und im Bereich der öffentlichen Förderung.

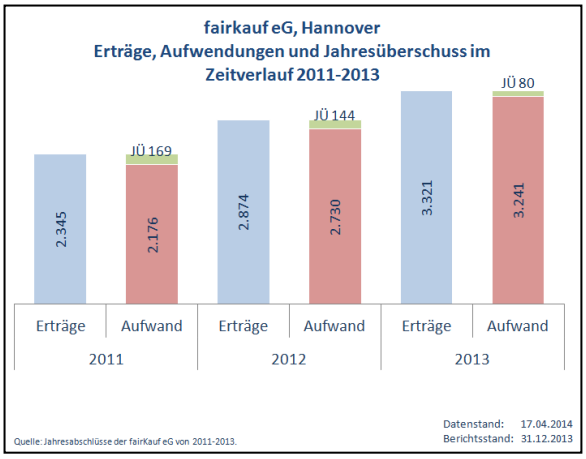
Zusätzliche Umsätze in Höhe von 82 TEUR konnten durch die erfolgreiche Neueröffnung in Laatzen eingenommen werden. Auch an den etablierten Standorten ist ein Umsatzwachstum um 175 TEUR zu verzeichnen. Im Kaufhaus konnten im Vergleich zum Vorjahr über 24.000 weitere Kundenvorgänge verbucht werden. Durchschnittlich besuchten täglich 773 Kunden das Geschäft.
Der Bereich Komplettabholungen verzeichnet eine stabile Entwicklung bei optimaler Auslastung. Rückläufig ist lediglich der Bereich Verpflichtungsscheine, welcher mit 112 (148) TEUR um 25 Prozent unter dem Vorjahreswert liegt. Die Gründe hierfür liegen unter Anderem in den bereits beschriebenen Entwicklungen in den JobCentern – angefangen bei der zweifelhaften Praxis der Preisfindung für Haushaltsgrundausstattungen über Sonderangebote von Discountern.
Einen Teil dieser Entwicklung bezahlen die Bezieher der einmaligen Hilfeleistung aus eigener Tasche, wie der gestiegene Anteil an Zuzahlungen in Büchern unseren leider belegt. Hierdurch wird es für fairKauf immer

schwieriger, diese Bevölkerungsschichten zu erreichen und damit unserer sozialen und satzungsmäßigen Verpflichtung nachzukommen.

Bedingt durch Neueinstellungen im Geschäftsjahr sind die Personalkostenzuschüsse zur Eingliederung und im Rahmen des Modellprojekts Bürgerarbeit weiter angestiegen. Ebenso konnte das Angebot von Arbeitsgelegenheiten von 61 auf 76 gesteigert werden. Die Trägerpauschalen erhöhten sich dadurch auf 439 TEUR. Prozentual ist der Anteil an zugewendeten Mitteln in 2013 leicht angestiegen auf 25 Prozent der Gesamterträge.

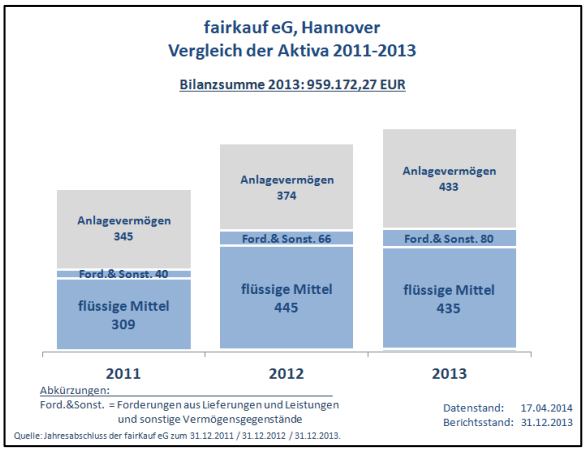


Die, bedingt durch den erfolgreichen Geschäftsverlauf, zusätzlich zugeflossenen Mittel wurden vollständig in die Organisation zurückgeführt und sind im Rahmen der Wachstumsstrategie hauptsächlich für den Personalaufbau aufgewendet worden. Der Personalkostenanteil steigt damit auf 66 (63) Prozent an. Die Sachaufwendungen sind nachvollziehbar angestiegen und begründen sich durch die Ausweitung von Beschäftigungsmengen und die räumliche Ausdehnung nach Laatzen. Die Abschreibungen sind aufgrund der getätigten Investitionen deutlich angestiegen auf 103 (76) TEUR.



Nach Verrechnung von Erträgen und Aufwendungen verbleibt ein Jahresüberschuss von 80.253,06 EUR. Somit konnte auch das sechste Geschäftsjahr seit Eröffnung des Geschäfts in der Limburgstraße am 14.01.2008 verlustfrei abgeschlossen werden und trägt zum Vermögensaufbau des Unternehmens in dieser Höhe bei.

Vermögens- und Finanzlage



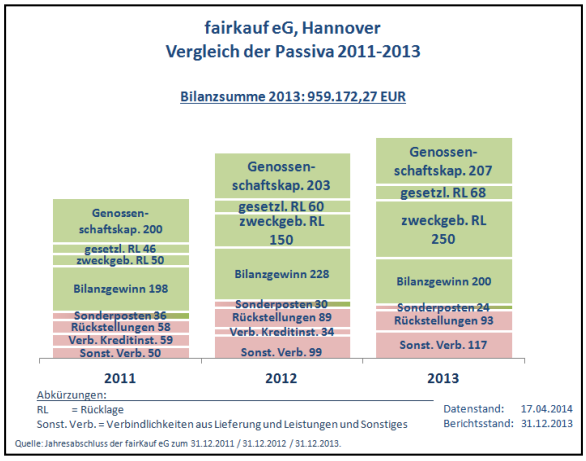
Das Gesamtvermögen zum Bilanzstichtag beträgt 959 (893) TEUR und erhöht sich damit zum Vorjahr um 66 (196) TEUR.

Die sehr positive Finanzlage zeigt sich in den flüssigen Mitteln von 435 (445) TEUR. Diese stellen mit mehr als 45 Prozent die größte Vermögensposition dar. Die Mittel befinden sich aufgrund der Wachstumsstrategie in hochliquider Form auf Giro- und Tagesgeldkonten.

Das Sachvermögen der Genossenschaft erhöht sich durch die Bruttoinvestitionen von 163 TEUR abzüglich der Abschreibungen von 103 TEUR um netto 59 TEUR. Mit rund 433 (374) TEUR stellen die Sachanlagen ebenfalls etwa 45 Prozent der Bilanz dar.

Die verbleibenden 80 TEUR der Vermögensseite setzen sich zusammen aus 45 (46) TEUR Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, welche gegenüber Einzelpersonen für Dienstleistungen bestehen und gegenüber dem JobCenter Region Hannover für die Abwicklung von Verpflichtungsscheinen. Im Rahmen des Risikomanagement wurde der gesamte Forderungsbestand geprüft und eine hier bereits verrechnete Risikoposition von 2.103,41 EUR gebildet.

Weitere wesentliche Positionen sind Mietkautionen von 13 (13) TEUR, Umsatzsteuerforderungen von 12 (6) TEUR sowie Forderungen von 8 TEUR, die stichtagbedingt gegenüber dem JobCenter für die Durchführung von Arbeitsgelegenheiten bestehen.



Auf der Mittelherkunftsseite der Bilanz kann ein bilanzielles Eigenkapital von 724 (641) TEUR verbucht werden. Das entspricht rund 75 Prozent der Gesamtmittel. Dass es sich hierbei um eine ungewöhnlich gute Bilanzsituation handelt, wird deutlich, wenn man bedenkt, dass lediglich 5 Prozent der deutschen Einzelhandelsunternehmen laut einer Umfrage des Handelsverbands Deutschland aus 2010 eine gleichwertige Eigenkapitalsituation vorweisen können. Für 2/3 dieser Unternehmen ist das Verhältnis von Eigen- zu Fremdmitteln sogar genau umgekehrt.

Das Genossenschaftskapital erhöht sich aufgrund von Neubeitritten leicht auf 207 (203) TEUR.

250 (150) TEUR der Eigenmittel befinden sich nach Berücksichtigung des Verwendungsbeschluss durch die Generalversammlung im letzten Jahr in einer zweckgebundenen Rücklage für die Ersatzbeschaffung von LKW.

Die gesetzliche Rücklage, welche als Sicherheitspolster zur Deckung von Jahresfehlbeträgen herangezogen werden kann, wurde zum Maximalbetrag angesetzt und erhöht sich damit auf 68 (60) TEUR.

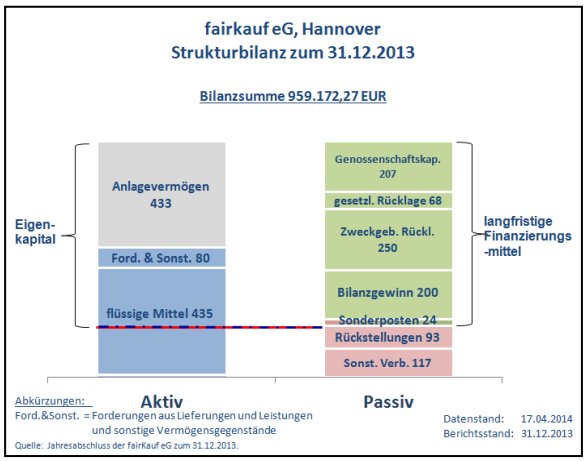
Das Fremdkapital verringert sich 2013 auf 210 (222) TEUR. Der Rückgang liegt in der vollständigen Rückzahlung der Kreditverbindlichkeiten begründet, welche 2008 die Erstanschaffung des Fuhrparks ermöglicht haben. Somit bestehen zum Bilanzstichtag keine weiteren Verpflichtungen gegenüber Banken mehr.

Rückstellungen wurden in Höhe von 93 (87) TEUR in ausreichendem Umfang gebildet – dem Grund nach hauptsächlich für ausstehende Rechnungen und nicht genommenen Urlaub.

Die Verbindlichkeiten betragen stichtagbedingt 117 (99) TEUR. Sie setzen sich überwiegend zusammen aus bezogenen Lieferungen und Leistungen sowie aus erhaltenen Vorschüssen des JobCenters für die Ausführung von Arbeitsgelegenheiten in 2014.

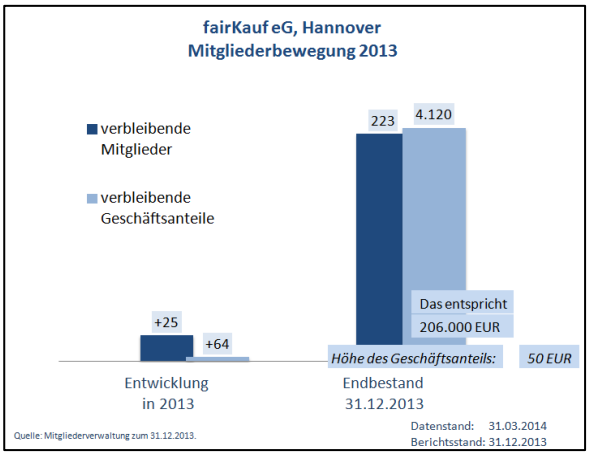
Nach Verrechnung mit dem Gewinnvortrag von 128 (98) TEUR ergibt sich damit ein bi-

lanzieller Gewinn von 200 (228) TEUR. Auf die Verwendung dieser Mittel geht der Ergebnisverwendungsvorschlag näher ein.



Mit beiden Bilanzseiten im Blick wird die positive Gesamtsituation deutlich.
Die Finanzierung des Sachvermögens der Genossenschaft ist gesichert durch eine ausreichende Deckung des Anlagevermögens mit langfristigem Kapital. Die langfristigen Finanzierungsmittel in grün belaufen sich auf das 1,7 (1,9)-fache des Anlagevermögens in grau.
Die Liquidität der Genossenschaft kann als hervorragend bezeichnet werden. Die Zahlungsfähigkeit ist unterjährigzu jedem Zeitpunkt gegeben. Mit den flüssigen Mitteln in blau kann das 2,1 (2,4)-fache der kurzfristigen Verbindlichkeiten in rot gezahlt werden.
Es ergibt sich für das Jahr 2013 eine insgesamt geordnete Vermögens- und Finanzlage, welche eine strategische Unternehmensentwicklung ermöglicht.

Mitgliederentwicklung



Der Mitgliederbestand hat sich im Berichtsjahr aufgrund von 27 Zu- und zwei Abgängen netto um 25 Mitglieder erhöht und befindet sich zum Stichtag bei 223 Mitgliedern. Zum aktuellen Stand konnten bereits 10 weitere Neubeitritte in 2014 verzeichnet werden.

Das Kapital der verbleibenden Mitglieder beläuft sich auf 206.000 EUR. Die drei Gründungsinstitutionen halten derzeit etwa 73 Prozent der Anteile. Demgegenüber steht eine Vielzahl von Mitgliedern, die nur ein oder zwei Anteile halten. In Zahlen ausgedrückt: ¾ der Mitglieder stellen gemeinsam circa 6,5 Prozent des Kapitals.

Risikobericht

Um den Fortbestand der Genossenschaft zu sichern und künftige Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, wurden organisatorische Regelungen getroffen zur Funktionstrennung und zur Sicherstellung des 4-Augen-Prinzips. Durch Kontrollinstanzen wie das Controlling und Interne Auditoren werden diese Regelungen sichergestellt.

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil der Risikofürsorge ist die laufende Überwachung und Bewertung der betrieblichen Finanz- und Ertragslage. Hier wurde das Risikomanagement im Berichtsjahr um ei-

nen weiteren Baustein erweitert. Durch eine regelmäßige Überwachung wesentlicher Betriebskennzahlen in einem Kennzahlensystem werden frühzeitig Fehlentwicklungen aufgedeckt. Turnusmäßig werden diese Entwicklungen besprochen und Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus werden nicht zahlenmäßig zu belegende Risiken regelmäßig besprochen und bewertet. Entsprechende Maßnahmen werden durch Vorstand und Geschäftsführung getroffen. Wir können, und das bestätigen uns immer wieder Fachleute, stolz auf unser sachlich und zeitlich beispielhaftes Risikomanagement sein.

Nach den vorliegenden Informationen bestehen zurzeit keine Risiken mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens- Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft.

Ordnungsmäßigkeit des Rechnungswesens

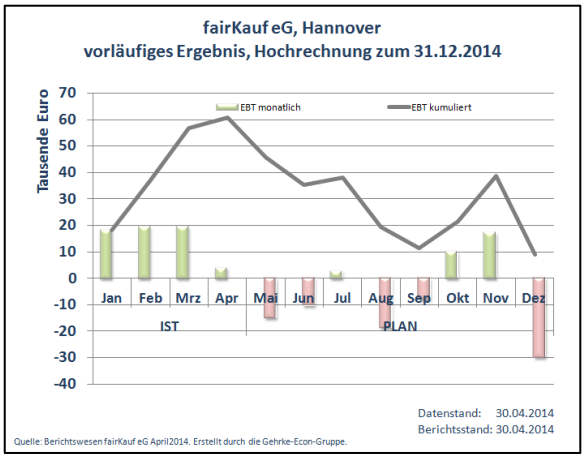
Das Rechnungswesen der fairKauf eG ist seit dem 01.01.2009 an die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Gehrke-Econ-Gruppe ausgelagert. Seit dem 01.04.2013 wird die Erfassung und Kontierung der Ein- und Ausgangsrechnungen durch *fair*Kauf verantwortet. Die Gesamtverantwortung für die Buchhaltung verbleibt bei der Gehrke-Econgruppe. Hierdurch konnten die Abläufe verbessert und die externen Buchhaltungskosten trotz steigendem Belegaufkommen verringert werden. Organisatorische Regelungen stellen eine effiziente Zusammenarbeit sicher. Die Buchführung wird durch konkrete inhaltliche Finanzanweisungen zur Abwicklung von Geschäftsvorfällen gestaltet. Die Anwendung des „Vier-Augen-Prinzips“ und eine zeitnahe Verarbeitung aller Geschäftsvorfälle stellen eine vollständige und richtige Kontenführung sicher. Die notwendigen Plausibilitätskontrollen werden in Zusammenarbeit mit der Gehrke-Econ-Gruppe durchgeführt.

Ausblick auf die weitere Entwicklung

*fair*Kauf ist nach wie vor in einer Umbruchphase. Ehrenamtliche Mitarbeit wird immer wichtiger und wird gleichzeitig an vielen Stellen durch hauptamtliche Mitarbeit ersetzt. Das gewachsene Geschäftsvolumen lässt sich nicht mehr überall ehrenamtlich bewältigen. Das verändert die Kosten; wir müssen das aber leisten. Dadurch erlangen wir das Maß an Professionalität, die die Menschen, die wir für den Arbeitsmarkt (wieder) tüchtig machen wollen, brauchen. Wenn wir den Arbeitsmarkt nicht 1:1 abbilden, haben wir etwas falsch gemacht.
Ehrenamtliche Mitarbeit wird immer wichtiger in der Wahrnehmung spezieller Aufgaben, im Projektmanagement z.B., wo Sachverstand in das Unternehmen hereingetragen wird, den wir nicht bezahlen könnten. Dadurch erfahren wir bei *fair*Kauf eine besondere qualitative Entwicklung. Aber auch die Mitarbeit im Tagesgeschäft, beim Transfer von Lebens- und Berufserfahrung hin zu denjenigen, die diese Erfahrung (noch) nicht haben (können), die ihnen aber am Arbeitsmarkt hilft. Wir haben großes Interesse an der Vergrößerung der Schar unserer z.Z. ca. 70 Ehrenamtlichen. Ich weiß, wovon ich rede, wie hoch entgolten die ehrenamtliche Tätigkeit bei *fair*Kauf ist. Die Älteste unter uns, immerhin 83, diktierte einem Journalisten in die Feder: „ Ich bekomme hier zwar kein Geld, werde aber reichlich belohnt“!
Im Organigramm des Unternehmens stehen Ehren- und Hauptamtliche gleichwertig an ihrem Platz. In seiner Vorstandsklausur im Januar dieses Jahres hat der Vorstand in Erweiterung durch Ehren- und Hauptamtliche der 2. Ebene die Weiterentwicklung der Kultur der Ehrenamtlichkeit bei *fair*Kauf beschlossen. Die Umsetzung muss noch folgen. Deshalb bleibt dieses Thema auch

für den Vorstandsbericht des kommenden Jahres aktuell.

Wir rechnen für dieses Jahr wieder mit einem – evtl. schwächeren – aber positiven Ergebnis. Im Augenblick sieht es so aus, als wenn die Planungsannahmen etwas zu zurückhaltend waren – aber das ist besser als anders herum. Aber noch liegen mehr als sechs Monate des Jahres vor uns.



Wir können feststellen, dass die weiteren Entwicklungsmöglichkeiten am Standort Limburgstraße auch dem Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen folgen und die Phase des steilen Anstiegs hinter uns liegt. Dem wollen wir Rechnung tragen und planen weitere Filialen an den Rändern der Stadt mit Ausstrahlung in das Umland. Dadurch erhoffen wir eine Ausweitung der Umsätze zur Stabilisierung des Betriebes und der Sicherung der Arbeitsplätze. Die Rücklagenbildung, die aus unserem Vorschlag zur Verwendung des Jahresüberschusses deutlich wird, unterstützt dieses.

Aber bei der Filialisierung denken wir nicht nur an uns. Wir haben dabei den Satzungsauftrag im Blick, den wirtschaftlich schwächeren Teil der Bevölkerung mit guten und preiswerten Waren des täglichen Bedarfs zu versorgen. Und wer, um einen Pullover für 3 € zu kaufen, noch mehr als diesen Betrag für die Straßenbahn ausgeben muss, wird sich, der wirtschaftlichen Not gehorchend, mit Billigangeboten behelfen, die im Endeffekt doch teurer werden. Wir wollen die Menschen dort erreichen, wo sie ihren Lebensmittelpunkt haben.

Es gibt aber noch zwei weitere Gründe für die Filialisierung. Wir schaffen unserem Nachwuchs Entwicklungsmöglichkeiten. Im Personalbericht haben wir darauf hingewiesen.
Und wir wissen, dass unsere Rechte am Standort Limburgstraße zeitlich durch den Mietvertrag und sachlich durch die Stadtplanung begrenzt sind. Sollten wir in Zukunft vorübergehend nicht auf einen Innenstadtstandort zurückgreifen können und hätten nicht in Filialen eine Ausweichstruktur, wäre gegen das Gebot der unternehmerischen Vorsicht verstoßen worden und wir würden die Genossenschaft in ihrer Existenz gefährden.

Deshalb müssen wir für Filialen Geld ausgeben, auch auf die Gefahr hin, dass nicht alle Filialen vom Anfang an kostendeckend oder gewinnbringend sind. Dieser Herausforderung stellen wir uns mit der gebotenen kaufmännischen Vorsicht. Auch wenn wir etwas länger bis zum „Return on Invest“ benötigen. Wir haben, das hat dieser Bericht gezeigt, ausreichende Reserven für die Expansion. Außerdem sind wir als gemeinnütziges Unternehmen zur unmittelbaren und unverzüglichen Gewinnverwendung für die satzungsgemäßen Zwecke verpflichtet. Das schließt Verlustjahre nicht aus. Anhäufung von Bankguthaben ist weder Ziel noch Zweck unserer Genossenschaft. Wir haben uns hier jedoch nichts vorzuwerfen, denn nach Berechnungen des Wirtschaftsprüfers haben wir zweckentsprechende Ausgaben von fast einer Viertelmillion mehr als gefordert geleistet. Aber dennoch, wenn wir

nicht nützen, sind wir nutzlos. Wer will das schon sein?

Wir freuen uns, dass es uns immer wieder gelingt, nach unserer Maxime zu leben:
„Geld verdienen, um Gutes zu tun“

Vielen Dank.