

Ganz schön fair

Inmitten von Hannovers Konsumtempeln befindet sich das Fairkaufhaus. Es bietet Gebrauchtes zu geringen Preisen und lockt Hartz-IV-Empfänger genauso wie Nostalgiker und Schatzsucher. Der Vorstandsvorsitzende Reinhold Fahlbusch berichtet über das erste Jahr.

Asphalt: Herr Fahlbusch, Fairkauf ist im Januar ein Jahr alt geworden. Wie hat sich das Kaufhaus seitdem in Hannover etabliert?

Reinhold Fahlbusch: Gut. Es gibt eine große Zahl von Menschen, die in unser Haus kommen. Es hat bei vielen Menschen Interesse gefunden und das ist wichtig. Auch das wirtschaftliche Ergebnis ist sehr zufrieden stellend, weil es gelungen ist, die Ausgaben des letzten Jahres mit eigenen Einnahmen zu finanzieren. Wir weisen zwar keine großen Bilanzgewinne aus, aber das ist auch nicht unsere Absicht. Wir wollen möglichst viele Arbeitsplätze schaffen und Qualifizierungsmaßnahmen durchführen.

Asphalt: Wie viele Angestellte arbeiten beim Fairkaufhaus?

Fahlbusch: Wir haben 20 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze. Neben rund 15 Praktikanten und 45 aktiven Ehrenamtlichen, arbei-

ten wir eng mit dem Job Center zusammen und beschäftigen im Moment 20 Ein-Euro-Jobber. Außerdem haben wir noch unterschiedlich viele Sozialdienstleistende, die ihre Strafe mit gemeinnütziger Tätigkeit abarbeiten.

Asphalt: Die Sozialversicherungspflichtigen Angestellten werden zunächst mit einem Ein-Jahres-Vertrag eingestellt – und dann?

Fahlbusch: Grundsätzlich sind wir ein Qualifizierungsbetrieb. Wir nehmen Leute aus der Arbeitslosigkeit in ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis, um sie aufzubauen und wieder attraktiv für den Arbeitsmarkt zu machen. Deswegen sind die Verträge befristet und wir sagen nach Ablauf müsste der- oder diejenige fit genug sein, um sich am Arbeitsmarkt wieder tummeln zu können. Dieser macht dann seinen Platz frei für einen an-

deren, der aus der Arbeitslosigkeit herausgeholt wird – das ist unser Konzept. In vier Fällen haben wir den Vertrag verlängert, das spricht aber nicht gegen dieses Konzept,



Reinhold Fahlbusch

sondern dafür, dass wir weiter qualifizieren wollen. Da wird dann aus der Verkäuferebene die Leitungsebene oder aus einem Lagerarbeiter

ein Kraftfahrer, weil er mit unserer Unterstützung jetzt einen Führerschein macht.

Es gibt viele Kaufhäuser dieser Art, aber die anderen arbeiten fast ausschließlich mit Ein-Euro-Kräften, weniger mit einer so großen Fülle sozialversicherungspflichtiger Arbeitskräfte.

Asphalt: Wenn Sie noch einmal auf das vergangene Jahr zurückschauen, was gab es da für Höhen und Tiefen? Was musste vielleicht auch im Vorfeld überwunden werden?

Fahlbusch: Bevor es zur Eröffnung kam, gab es eigentlich zwei Schwierigkeiten für uns. Die eine war, die geeignete Immobilie zu finden. Wir mussten dahin gehen, wo man in Hannover einkauft, und das ist in der Stadt und nicht in irgendeinem Gewerbegebiet. Die zweite Schwierigkeit war die Rechtsform. Es gab keine Beispiele



Foto: Reinhold Fahlbusch

Das etwas andere Kaufhaus

Drei Grundsätze machen das Fairkaufhaus aus:

Fairkaufen: Es bietet Waren zu sehr günstigen Preisen an, so dass sich diese möglichst viele Menschen leisten können.

Fairwenden: Es werden nur gebrauchte Waren angeboten, die anstatt auf dem Müll zu landen, weiter genutzt werden können.

Fairmitteln: Langzeitarbeitslosen werden sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze vermittelt, sie werden qualifiziert und in den Arbeitsmarkt reintegriert.

Öffnungszeiten: Montag–Samstag 10–18 Uhr
Fairkauf, Limburgstraße 1, 30159 Hannover

Auch mal aufs Wochenende freuen



■ Auf die Frage, ob das Leben jetzt besser sei, antwortet Hartmut Schulz, es sei zumindest einfacher geworden. Geld beruhigt, und wenn es immer regelmäßig auf dem Konto ist, natürlich noch mehr. Lange gibt es diese Regelmäßigkeit noch nicht in Hartmuts Leben. Erst seit ziemlich genau einem Jahr. Da bekam er nämlich einen sozialversicherungspflichtigen und tarifgebundenen Job als Lagerleiter beim Fairkaufhaus. Vorher war Hartmut Asphalt-Verkäufer, mehrmals in der Woche verkaufte er seine Zeitungen in Langenhagen und auf dem Stephansplatz in Hannover, sechs Jahre lang. Bevor er zu Asphalt kam, war er auch mal wohnungslos gewesen, aber darüber möchte er jetzt nicht mehr reden. Viel lieber erzählt er von seiner Arbeit bei Fairkauf: »Es macht mir richtig Spaß, ich komme gerne hierher«. Hartmut war zuständig für die Logistik und lernte Mitarbeiter

einzuteilen und für sie Verantwortung zu übernehmen. Trotz früherer Ausbildung als Handelsfachpacker ziemliches Neuland. Doch er arbeitete sich gut ein. Hartmuts Stärke: Zuverlässigkeit. Die neuen und geregelten Arbeitszeiten? Kein Problem für ihn. »Ich bin ein totaler Pünktlichkeitsfanatiker«, sagt er. Der Ein-Jahres-Vertrag läuft für Hartmut jetzt aus, schließlich ist er ja von Anfang an mit dabei. Er hat allerdings überzeugt, sein Vertrag wird auf zwei Jahre verlängert. Dieses Jahr geht es dann darum die Verkaufsstelle im Fairkauf-Lager in der Büttnerstraße weiter auf- und auszubauen. Kundenkommunikation, Kassenführung und dergleichen werden dann Hartmuts Aufgaben sein. Aber die viele Arbeit schreckt ihn nicht ab, er ist glücklich darüber, »da kann man sich dann auch mal aufs Wochenende freuen«. ■ ama

für gemeinnützige Genossenschaften, wir waren in diesem Bereich sehr innovativ. Nach dem Start stellten wir fest, dass wir unsere Logistik nicht groß genug dimensioniert hatten, weil wir auch nicht damit gerechnet haben, dass es so viele Kunden gibt. Vor dem 14. Januar letzten Jahres dachte ich, es wäre schön wenn am Eröffnungstag 20 Leute kommen. Und wenn die um 11 Uhr kommen, wenn die Presse da ist, wäre es noch schöner. Nur um 11 Uhr waren 150 schon wieder draußen und abends waren wir 60 Prozent unserer Möbel los. Dieser Ansturm hat uns in den ersten Monaten stark zu schaffen gemacht.

Asphalt: Was sagen Sie zu diesem schnellen Erfolg?

Fahlbusch: Es hat für mich noch nie ein Projekt gegeben, von dessen Gelingen ich von vornherein so überzeugt war wie Fairkauf. Das es so schnell und so gut geht, stimmt einerseits froh, auf der anderen Seite aber auch nicht. Denn es zeigt deutlich, dass diese Art von Betrieben einfach zwingend notwendig sind, weil sich unsere wirtschaftliche Rahmenbedingungen so verändert haben, dass es ohne Betriebe dieser Art gar nicht mehr geht. Und ich prognostiziere, dass eine Folge dieser so genannten Finanzkrise sein wird, dass soziale Kaufhäuser insbesondere

in Stadtgesellschaften etwas ganz normales werden.

Asphalt: Was ist für das kommende Jahr alles geplant bei Fairkauf?

Fahlbusch: Wir möchten unsere gute Außenwirkung erhalten, das ist ganz wichtig. Das heißt, dass wir für dieses Jahr noch eine ganze Menge Verbesserungen betrieblicher Prozesse vornehmen müssen, beispielsweise im Bereich Logistik. Für ein Haus dieser Art, so wie wir es betreiben, gibt es kein Beispiel, also mussten wir von Anfang an experimentieren. Aber wir sehen auch, dass wir den Bedarf allein mit diesem Standort in der

Limburgstraße nicht decken und deswegen eröffnen wir eventuell eine Filiale in Langenhagen.

Asphalt: Jetzt hat Fairkauf einen besonderen Preis erhalten. Sie wurden als ein Ort in »Deutschland – Land der Ideen« ausgezeichnet, eine Initiative der Bundesregierung und der deutschen Wirtschaft. Was war das für ein Gefühl?

Fahlbusch: Ein Gefühl von Zufriedenheit durch die Bestätigung, vor einem Jahr mit dem richtigen Konzept gestartet zu sein. Und wir sind stolz in dem Bewusstsein, dass noch viel Arbeit vor uns liegt.

■ Anna Christina Massing