



Modernisierungskampagne

Teamspiel fürs Sozialkaufhaus

Jörg Matthaei muss knapp kalkulieren. „Als gemeinnütziges Kaufhaus müssen wir jeden Euro dreimal umdrehen“, sagt das Vorstandsmitglied von fairKauf. Die hohen Kosten, die der alte Aufzug für Reparaturen und Störungsbeseitigung verschlang – wir hatten einen Optimumvertrag –, lasteten schwer auf der Bilanz. „Im Jahr 2008 haben wir knapp 5.500 Euro aufwenden müssen, 2009 waren es fast 4.200 Euro, zusätzlich zu den laufenden Wartungs- und Energiekosten.“

Alt und teuer

Der alte Aufzug stammte aus dem Baujahr des Gebäudes mit seiner denkmalgeschützten prägnanten Glasfassade: 1956. Mehr als ein halbes Jahrhundert beförderte er Kunden und Mitarbeiter, in den vergangenen Jahren jedoch immer weniger zuverlässig. „Bis September 2007 war im Gebäude ein Möbelhaus untergebracht. Die Kundenfrequenz war eher gering“, erzählt Matthaei, studierter Diplom-Sozialarbeiter und Sozialpädagoge. Mit der Eröffnung von fairKauf Anfang Januar 2008 änderte sich die Lage schlagartig. Eine ausführliche Berichterstattung in den lokalen Medien und die recht zentrale Lage ließen die Kundenfrequenz steigen. „Im ersten Halbjahr 2009 kamen rund 400 Kunden täglich. Inzwischen ist die Zahl auf 530 gestiegen“, sagt Matthaei.

Der höheren Belastung war die Anlage nicht mehr gewachsen. „Störungen und Ausfälle nahmen zu und führten regelmäßig zu Einbrüchen im Kundenaufkommen“, so der Vorstand. Die Servicemonteur Volkmars Friesecke und Dennis Steinert mussten mitunter täglich vorbeischauen. Auch das half nicht, die starke Stufenbildung zwischen Fußboden und Kabine zu beseitigen. Bereits 2008 kam es dadurch zu einem Unfall: Die Kabine



Jörg Matthaei, Vorstandsmitglied von fairKauf

hielt 30 (!) Zentimeter unter Niveau. Ein Kunde stürzte beim Einstieg und brach sich einen Finger.

Gemeinsam vorankommen

Schon kurze Zeit nach Eröffnung war also allen klar, dass etwas geschehen musste. Nur was? „Zunächst hatten wir mit der Eigentümergemeinschaft die Finanzierung zu klären“, berichtet Matthaei. Man einigte sich auf eine Vorfinanzierung durch fairKauf. Der Genossenschaft wurde im Gegenzug eine geringere Miete eingeräumt. Aber wer sollte den Auftrag bekommen? Und was wollte man beauftragen?

Servicemeister Bernd Wilke und Monteur Dennis Steinert sprachen im Frühjahr 2009 wegen der häufigen Störungen Björn Sürig vom Vertrieb an, der Kontakt zu fairKauf aufnahm. Mit Erfolg. Der Vorstand bat Sürig um ein Konzept. „Mit KONE hatten wir aufgrund des Wartungsvertrags und der Nachrüstung des Notrufs bereits gute Erfahrungen gemacht. Von daher neigten wir zu KONE, wenn wir auch zum Vergleich einen Wettbewerber ebenfalls um ein Angebot

baten“, berichtet Matthaei. Nach Rücksprache mit den Kollegen vom Service und zwei Besichtigungen vor Ort zusammen mit Neubaumeister Andreas Nölke kam Björn Sürig zu einem eindeutigen Rat: Eine Modernisierung der Anlage macht wirtschaftlich keinen Sinn. „Die Umrüstung hätte den Aufzug auf den Stand der Betriebssicherheitsverordnung bringen müssen. Dafür hätte der Kunde eine Menge Geld aufwenden müssen. Dennoch wäre ein Großteil der Aufzugkomponenten immer noch alt gewesen. Und gleichwohl hätten wir keinen reibungslosen und kostengünstigen Betrieb gewährleisten können, weil nicht alle Kernkomponenten wie Türen und Antrieb erneuert worden wären. Diese Vorteile hat der Kunde, wenn er sich für einen Komplettaustausch entscheidet und einen energieeffizienten MonoSpace® einbaut“, so Sürig. Er konnte den fairKauf-Vorstand überzeugen, über einen Komplettaustausch nachzudenken. Tatsächlich erbat man von KONE ein neues Angebot und ein weiteres von einem freien Ingenieurbüro – das fairKauf deutlich teurer bekommen wäre.



Zeit zu tauschen

Im April 2009 wurde man sich mit fairKauf einig, die Anlage im Sommer zu tauschen – eine gute Wahl, wie sich zeigen sollte. Ein benachbarter Textilhändler hatte Insolvenz angemeldet, sodass man in der Umbauzeit dessen Räume nutzen konnte. Die großen Schaufensterflächen, aber auch durch Baustellen veränderte Kundenströme sorgten für regen Andrang, der den üblichen Umsatzeinbruch in der heißen Jahreszeit mehr als ausglich. Wie richtig die Entscheidung zur Modernisierung war, zeigte sich im Mai, als eine weitere Reparatur der Altanlage notwendig wurde. Es war die letzte vor ihrem Austausch. „Bei einem Weiterbetrieb hätten sich die Reparaturkosten verdoppeln können“, sagt Matthaei erleichtert.

Trapez-Künstler

Schwierigkeiten bei der Anlagenplanung bereitete der trapezförmige Schacht. „Der ist hinten schmaler als vorn und für einen auf 13 Personen ausgelegten Standard-MonoSpace® zu klein“, sagt Andrew Richardson vom Engineering. Gemeinsam mit seinem Kollegen Olaf Straschewski prüfte er, wie die Anlage in den Grundriss eingepasst werden konnte. Sie fanden schon bald einen Weg. „Die Monteure brauchten nur die Schienenhalter lokal anzupassen“, sagt Richardson. Im Falle der Türen war eine so einfache und elegante Lösung nicht möglich. „Wir hätten dem Kunden gerne 1.000-mm-Türen eingebaut, um den Möbeltransport zu er-

leichtern“, sagt er. „Nur der Aufwand wäre zu hoch gewesen: Wir hätten seitliche Türnischen in voller Schachthöhe erstellen und die gesamte Anlage seitlich anders positionieren müssen. Da auch die Schienenhalter nicht mehr gepasst hätten, haben wir geraten, es bei 900 mm Türbreite zu belassen.“ Aber auch der Einbau der schmaleren Türen brachte einigen Aufwand mit sich. „Hätten wir die Schachttüren wie üblich befestigt, hätte der Schachtquerschnitt für die geforderte Kabinentiefe nicht ausgereicht. Also mussten wir die Türen aus dem Schacht herausnehmen und möglichst weit in die Etage stellen. Dazu mussten Maurer die Schachtwand auf allen Etagen versetzen“, berichtet MOD-Meister Jörg Blöhte.

Zum guten Schluss

Für Sürig zeigt fairKauf ein gelungenes Zusammenspiel von Service und Vertrieb. „Der Kunde freut sich über niedrigere Kosten und einen störungsfreien Betrieb. Wir freuen uns, dass wir ihm weiterhelfen konnten.“ FairKauf ist für ihn auch Teil einer langfristigen Zusammenarbeit mit Werkheim e.V., einem der Gründungsmitglieder von fairKauf. Übrigens erwuchs aus dem Projekt auch die Teilnahme am Werkheim Marathon. Matthaei, zugleich Vorstand von Werkheim e.V., sprach Hobbyläufer Sürig darauf an, der intern für den Benefizlauf warb. 27 Kollegen traten 2009 zum 2. Werkheim-Marathon an (impuls 3/09). Beim 3. Marathon 2010 waren 15 Kollegen dabei.

Was ist fairKauf?

Ziele:

1. Eingliederung von Arbeitslosen in den Arbeitsmarkt durch berufliche Qualifizierung in den Bereichen Handel, Logistik und Verwaltung.
2. Gebrauchtwaren (Möbel, Hausrat, Kleidung, Medien) für einkommensschwache Menschen.
3. Weiternutzung von Waren anstelle von Vernichtung.

fairKauf eG ist als gemeinnützige Genossenschaft organisiert – der ersten bundesweit.

Wer gut Erhaltenes spenden oder sich ehrenamtlich engagieren will, erreicht fairKauf unter Tel. 0511 169 61 33.



Zahlen und Fakten

Limburgstr. 1, Hannover.
1 MonoSpace®, 1.000 kg Nennlast,
6 Haltestellen, Aufzug seit Austausch
bei uns in Vollwartung.

An der Modernisierung beteiligt:
Björn Sürig (MOD-Vertrieb),
Jörg Blöhte (MOD-Meister),
Andreas Nölke (NEB-Meister),
Andrew Richardson und
Olaf Straschewski (technische
Zeichner, Engineering).

Für die Wartung zuständig:
Bernd Wilke (SEB-Meister),
Volkmar Frießecke und Dennis Steinert
(SEB-Monteure).

Infos: www.fairkauf-hannover.de