

Das Wundern hat sich Kurt Meier noch nicht abgewöhnt. „Geht doch wirklich gar nicht, oder?“, sprudelt es immer wieder aus ihm heraus, wenn er seine Geschichte erzählt. Die Geschichte, wie er aus der Langzeitarbeitslosigkeit herauskommen will. Und ein großer Teil des Landes schaut dabei zu. Denn Meiers Idee hat schon Hunderttausende Menschen begeistert, hat Fernsehzuschauer erreicht und sogar die Titelseite der meistgelesenen deutschen Sonntagszeitung geziert.

Kurt Meier und sein Partner Uwe Glinka haben eine Broschüre für Hartz-IV-Empfänger entwickelt, in der diese erfahren, wie sie sich gesund und schmackhaft ernähren können. Der Clou dabei: Jede Tagesration aus Frühstück, warmem Mittagessen und Abendbrot kostet nur so viel, wie der Regelsatz der Sozialleistung vorsieht – 8,66 Euro für zwei Personen. Detailliert schlüsseln die beiden Autoren auf, welche Kosten dafür anfallen: 38 Cent für zwei Sahnepuddings, 45 Cent für Sauerkraut, 85 Cent für 200 Gramm Rauchfleisch, 88 Cent für weitere Zutaten. Insgesamt 2,56 Euro für zwei Portionen Sauerkraut-Eintopf mit Fleischbeilage – und Nachtisch. Ihr Programm füllt einen gesamten Monat aus.

Acht Jahre lang war Kurt Meier selbständig. Kurz vor dem Konjunkturabschwung gründete er einen Baustoffhandel. 2007 muss sich der heute 54 Jahre alte Elektroniker eingestehen, dass er schon zu lange nicht mehr profitabel ist. Sofort rutscht er in Hartz IV. In einer Weiterbildungsmaßnahme lernt er Uwe Glinka kennen: ein halbes Jahr jünger als er, vor seiner Arbeitslosigkeit Verkaufsleiter in einem Autohaus. Während sie fiktive Firmen gründen, merken die beiden, wie gut sie sich ergänzen – Meier kann gut schreiben, Glinka mit Excel-Tabellen umgehen. Was fehlt, ist eine echte Geschäftsidee.

Viele ihrer Mitstreiter klagen darüber, dass ihnen der Regelsatz nicht ausreicht. Nach einem halben Monat sind die 351 Euro oft schon aufgebraucht. Eher Sarkasmus steckt deshalb dahinter, als die Gruppe einmal kommentiert, warum einer von ihnen, ein Koch, an diesem Tag fehlt: „Der schreibt bestimmt ein Kochbuch.“ „Ja genau, für Arme“, scherzt Glinka. In der darauffolgenden Nacht kommt Meier nicht mehr zur Ruhe: ein Kochbuch für Arme! Auch Glinka fängt schnell Feuer; so etwas wie sie hat noch keiner vorgelegt.

Sie wenden sich an Verbraucherverbänden. „Wir haben eigene Marketing-Abteilungen“, bekommen sie zu hören. Auch die Bundesagentur für Arbeit winkt ab. „So etwas Einfaches von zwei Leuten aus der Lüneburger Heide kann ja nichts taugen“, sagt Meier belustigt. Denn schnell zeigt sich, dass ihre Idee sehr wohl zündet. Das Fernsehen ist angetan: Günther Jauch stellt ihre erste, noch per Hand gefertigte Broschüre in seinem Magazin vor. Eine Familie hat die Rezepte zuvor getestet und ist begeistert von „Omas Hackbraten“ und „Schweinschaxe Bavaria“ – Gerichte, die Hunderte von Landfrauen den Autoren geschickt hatten. Eine Million Mal wird das Falblatt daraufhin aus dem Internet heruntergeladen.

Die ersten Bestellungen für eine richtige Broschüre im Rücken, kratzen sie ihr letztes Geld zusammen. Freunde und Sponsoren helfen. 5000 Stück geben sie in Auftrag; statt wie zuvor kostenfrei kann das Heft nun für 3,95 Euro per Mail bestellt werden. Nach einem zweiten Auftritt bei Jauch schnell die Nachfrage in die Höhe, Medien werden aufmerksam, Verlage und Discountmärkte fragen an. „Ich habe zu Sabine gesagt, es dauert nicht mehr lang, dann meldet sich Hollywood“, erzählt Meier vergnügt über ein Gespräch mit seiner Lebensgefährtin. Wildfremde Menschen wollen Autogramme, wenn sie zu zweit durch die Straßen laufen. „Solange aber noch keine Kohle da ist, bleiben wir skeptisch“, sagt Glinka. Denn bislang haben sie durch die Broschüre noch kaum Geld verdient.

Nur sehr wenige Hartz-IV-Empfänger schaffen es, dauerhaft aus dem Sozialhilfebezug herauszukommen. Laut einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung waren 78 Prozent der Leistungsempfänger Ende 2007 mehr als ein Jahr auf die Leistung angewiesen. Hatten im Januar 2005 rund 6,1 Millionen Menschen Arbeitslosengeld II erhalten, schaffte es etwa die Hälfte von ihnen in den folgenden drei Jahren kein einziges Mal, unabhängig davon zu sein. Wenn es gelang, waren 40 Prozent der Betroffenen später abermals auf Hartz IV angewiesen. Um der Sozialhilfe dauerhaft zu entkommen, bedarf es eines starken Willens; und ohne Unterstützung von außen geht es fast nie.

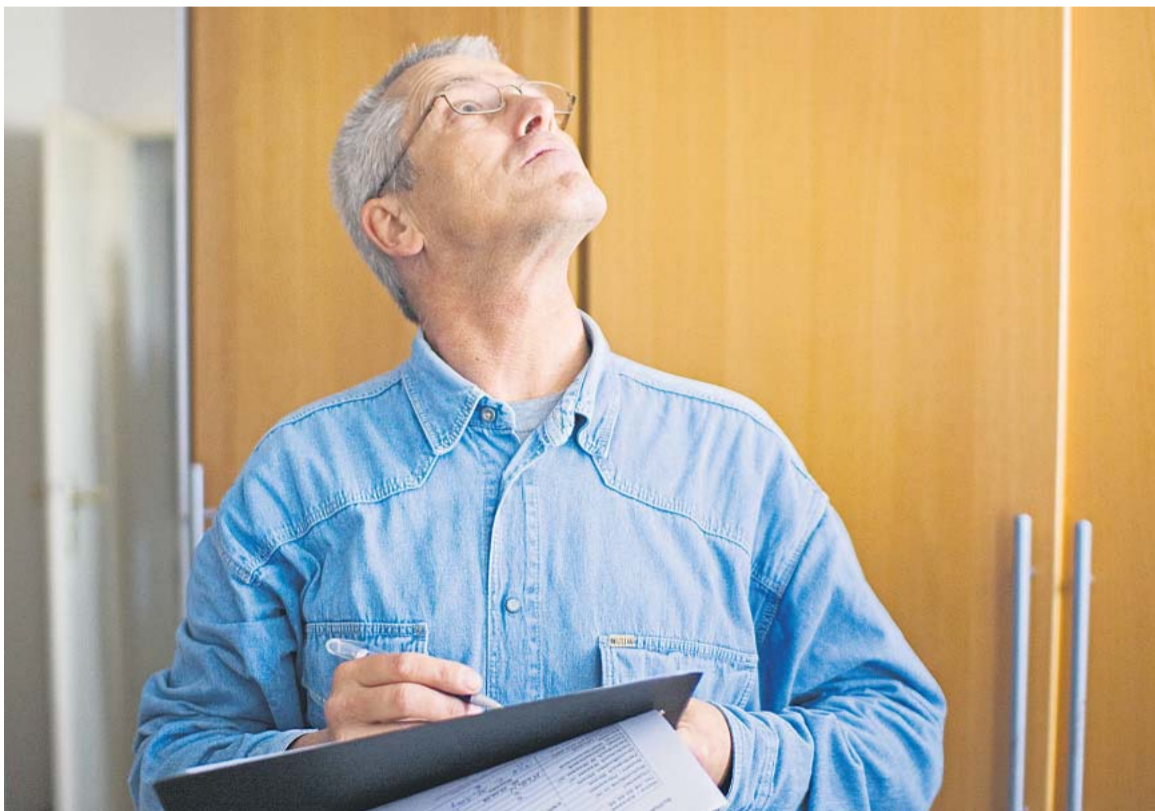
Ziemlich kurz war die Verweildauer von Frank Kornfeld. Das Auftreten eines Gentleman, seine lockere Berliner Schnauze sowie Referenzen des Auswärtigen Amtes und der Deutschen Stiftung für Internationale Entwicklung halfen ihm dabei. „Hiermit bestätigen wir Herrn Frank R. Kornfeld die erfolgreiche Vergrämung der Villa Borsig“, versichert in bestem Jägerdeutsch ein Schreiben, das der 52 Jahre alte Berliner nicht ohne Stolz vorlegt. Kornfeld hat sich mit seiner Firma Marderalarm selbständig gemacht. Auch Privatleute greifen auf seine Entwicklung zurück, die er für rund 100 Euro vertreibt.

„Bei mir gibt es immer die schottisch-sportliche Variante“, bewirbt er seine Erfindung im Kundengespräch. Der Satz ist eingetübt: Schottisch bedeute sparsam, denn man benötige nur eines der Geräte. Habe man den Marder mit 125 Dezibel eine Woche lang beschallt, könne man ihn von einer neuen Ecke aus ärgern – deshalb sportlich. Auf die Teilvergrämung folge dann der dauerhafte Abschied. Es gebe auch Geräte mit geringerer Leistungskraft als seines. Unter 100 Dezibel aber seien sie wirkungslos. „Oft kommt es dann sogar zum Protestverbot“, erklärt er fachmänn-



Frank Kornfeld und sein Marderalarm: Das selbstentwickelte Ultraschallgerät vertreibt ungebetene Dachstuhl Gäste dauerhaft von ihrem gemütlichen Aufenthaltsort.

Fotos Matthias Lüddecke (2)



**Marder, Caritas, Kochbroschüre:** Die Betätigungsfelder von Hartz-IV-Flüchtlingen sind unterschiedlich. Roderich Klein (links) hat den Leistungsbezug schon hinter sich. Kurt Meier und Uwe Glinka (rechts) stehen kurz davor.

Fotos Astis Krause (2), Jesco Denzel (2)



## Mit Omas Hackbraten aus der Armut

Langzeitarbeitslose kommen oft nur schwer aus ihrer Misere heraus. Ohne eine pfiffige Idee, außergewöhnlichen Einsatz und Unterstützer im Hintergrund geht es kaum. Wenn es dann aber erst mal wieder läuft, fühlen sich die ehemaligen Hartz-IV-Empfänger oft wie neugeboren.

Von Philipp Krohn



nisch. Der Marder räche sich dann gnadenlos für die akustische Folter – zum Beispiel an Autokabeln.

Ein bewegtes Berufsleben hat Kornfeld hinter sich: Buchhändler, Pharmareferent, schließlich Vertriebsleiter im Außendienst. Geschwächt durch einen Schlangenbiss, kann er diesen Job nach einigen Jahren nicht mehr ausüben. Er findet Anstellungen in der Biotechnologiebranche – zweimal aber verliert er sie, sobald seine Behindertenzuschüsse auslaufen. Kaum arbeitslos, denkt er darüber nach, sich selbstständig zu machen. Den Marderalarm hatte er schon vor 20 Jahren ausgetüftelt und parallel zum Berufsleben weiterentwickelt. „Mit Hartz IV war ich relativ versorgt“, sagt er. „Schlimmer war, dass ich spürbar keine berufliche Perspektive mehr hatte.“

Ziellos irrt er durch Gründerseminare – bis er eines Tages auf Enterability stößt, eine Organisation, die Behinderte in die Selbständigkeit begleitet. Ein Hinterhof in

Berlin-Kreuzberg: Wer sich zurückversetzt in die achtziger Jahre, spürt lebhaft den Hausbesetzer-Charme des Gebäudes. In einem Loft hat sich die Unternehmensberatung IQ-Consult eingerichtet, zu der Enterability gehört; hohe Decken, Parkettboden, Laptops auf Glastischen. Zielstrebig Berater, die aussehen wie Theater-Regieassistenten, huschen über die Gänge. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Qualifikation sozial Schwacher und die Beratung von Non-Profit-Organisationen.

„Auf drei Ebenen treten in unseren Gründungsprojekten Schwierigkeiten auf“, berichtet Geschäftsführer Thorsten Jahnke, „auf der Ebene der Person, des Marktes oder der Rahmenbedingungen.“ Viele Hartz-IV-Empfänger erwiesen sich als wenig geeignet oder wenig motiviert, unternehmerisch tätig zu werden. Am stärksten könne seine Gründerhilfe auf die zweite Ebene einwirken, sagt Jahnke. Zunächst müssten die künftigen Unternehmer das Problem ihrer Kundengruppe defi-

nieren. Kürzlich ist eine junge Frau zu ihm gekommen und hatte die Idee, Shiatsu-Massagen anzubieten. Nachdem Jahnke mit ihr über einen strukturierten Businessplan gesprochen hatte, war ihr Vorhaben schon viel präziser: Massagen für Touristen und Shopper in einem Einkaufszentrum mit einem mobilen Massagestuhl für 16 Euro je Anwendung. Um die Nachfrage zu analysieren, schickte Jahnke sie los, damit sie vor Ort ausprobieren konnte, wie ihre Chancen wären. Feldbeobachtung statt Literaturstudium. Auf immer neue Ideen kam die Frau und hatte für ihre tatsächliche Gründung schon mögliche Kunden und Partner aufgetan.

Auch Mardervertrieber Frank Kornfeld hat das Prozedere hinter sich. Inzwischen betreibt er seine Firma seit gut einem Jahr. In den Wintermonaten, wenn der Marder sich zurückzieht, will er sich zukünftig nach Ersatzbeschäftigungen umschauen. Ansonsten robbt er über die Dachböden von Berlin und Brandenburg und instal-

liert sein Ultraschallgerät. Denn Kunden in unmittelbarer Reichweite können sich über diese kostenlose Zusatzdienstleistung freuen.

Kurt Meier und Uwe Glinka kennen ihren Markt: Zehn Millionen Arme, überschlagen sie, lebten in Deutschland. Auch viele Mittelschichtler bestätigen ihr Interesse an den Landfrauengerichten. In ihre Verhandlungen mit Buchverlagen sind sie mit entsprechender breiter Brust gegangen. Politisch sei die Idee nicht, sie solle auch nicht den Berliner Finanzsenator Sarrazin unterstützen, der einmal ähnliche Rechnungen vorgelegt hatte: „Wir machen keine Aussage darüber, ob der Regelsatz hoch genug ist. Fakt ist: Es gibt nicht mehr; entweder richte ich mich darauf ein oder nicht“, sagt Meier pragmatisch.

Auch Roderich Klein diskutiert gern über ihre Idee. Auf Kundenbesuch in einem Frankfurter Hartz-IV-Haushalt ist sie ein gutes Einstiegsthema. Denn um Einsparmöglichkeiten geht es auch dem sympathischen Hessen, 51 Jahre alt, kurze graue Haare, hellblaues Jeanshemd, goldumrandete Brille. Mit einer roten Caritas-Tasche über den Schultern hört er dem Kunden zu, wo ihn der Schuh drückt. 7000 Kilowattstunden Strom müsse der jährlich bezahlen. „Entweder jemand klagt uns Strom, der Rechner ist kaputt, oder es gibt einen außergewöhnlichen Stromfresser“, klagt er. „Na, dann wollen wir mal gucken“, erwidert Klein und macht sich auf einen Streifzug durch die Wohnung.

Für Klein ist der Job bei der Caritas der Wiedereinstieg in die Gesellschaft. Denn zuvor war er von der Bildfläche verschwunden. Vier Jahre lebte er ohne Pass als Schausteller, einige Zeit auch als Obdachloser. Als die Caritas ihn für das Qualifizierungsprojekt auswählte, sagte er zunächst: „Leute, ich kann doch gar nichts.“ Von anderen Teilnehmern lernte er, wie er als Energieberater für Hartz-IV-Empfänger aufzutreten hatte. Seit 15 Monaten wird der Service immer stärker in Anspruch genommen: 400 Beratungen 2008. Finanziert durch das Bundesumweltministerium, soll das Projekt deshalb auf 59 Kommunen ausgeweitet werden.

„Der ist nicht so exakt, wie er glaubt“, sagt Roderich Klein, nachdem er eine Stunde lang alle Zimmer seines Kunden inspiziert hat. Oft brennen die Geräte viel länger, als angegeben werde. Rund zehn Energiesparlampen könne er beim nächsten Besuch mitbringen. Am meisten aber fräßen die zwei Tiefkühltruhen, alte Modelle, von denen sich der frühere Gastronom nicht trennen will. Klein denkt laut nach und wiegt den Kopf: „Durch den Job lerne ich die Gesellschaft kennen. Ich wollte mal Sozialarbeiter werden, und jetzt bin ich es in meinem Alter doch noch geworden.“

Hollywood hat sich tatsächlich gemeldet. „Geht doch gar nicht“, sagt Kurt Meier halb erstaunt, halb amüsiert. Immer noch wundert er sich über seine Geschichte. Ein Filmproduzent in Amerika wollte den Lüneburger mit seinem Partner Uwe Glinka für eine Fernsehshow gewinnen. An dem Vertragsentwurf passte ihnen so einiges nicht. „Amateure sind wir ja nun nicht“, sagt der erfahrene Autohändler Glinka. Solider sieht dagegen die Einigung mit dem Egmont Verlag aus. Schon im Sommer soll „Das Sparkochbuch“ erscheinen: 80 Gerichte, Preis unter 10 Euro, dazu zehn bis zwölf Seiten mit ihren Erlebnissen. Dass ihre Ideen sie auch aus der Arbeitslosigkeit herausführen werden, davon ist Kurt Meier fest überzeugt. „Keine Bange: Wir haben noch eine Rakete“, sagt er verschmitzt. Ihr nächstes Ratgeberprojekt sei noch viel besser. Das meine auch Günther Jauch.