

# Erwerbsloseninitiative **SGB2Dialog** **Offenbach e.V.**

Offenbach 29.5.2015

## **Stellungnahme der Erwerbsloseninitiative „SGB2Dialog Offenbach“ zum Streit um Qualifizierung durch das „Bildungszentrum Bauer“ (BzB) im Auftrag des „kommunalen Jobcenter MainArbeit Offenbach“ (OP-Bericht vom 21.5.15 und Kommentare ff.; s. Anhang)**

Nach den Aussagen von Betroffenen ALG2-Beziehern<sup>1</sup> handelt es sich um sogenannte Maßnahmen im „Aktivierungscenter JobIQ“ des BzB.

Anfang Mai haben mehr als vierzig Teilnehmer Beschwerde über gravierende Mängel bezüglich der räumlichen Verhältnisse, der Qualifikation einiger Mitarbeiter des BzB, der Durchführung von Qualifizierungen der Teilnehmer und völlig übertriebener Kontrolle (auch weit außerhalb der Zuständigkeit der Mitarbeiter des BzB) der Teilnehmer durch das Aufsichtspersonal, geführt. (s.a. Petition im Anhang)

Diesen Vorwürfen hat der Geschäftsführer der MainArbeit widersprochen: „Kritik nehmen wir ernst, aber in diesem Fall gibt es keine Missstände“ und man könne alles widerlegen. Als Beleg führt er an, dass von 389 langzeitarbeitslosen Teilnehmern 103 am Ende in einem versicherungspflichtigen Job untergekommen seien. Diese Behauptung wird später vom BzB dahingehend korrigiert, dass es nicht 103 sondern 169 erfolgreiche Vermittlungen gegeben habe.

Aber um die Frage der Anzahl der Vermittlungen geht es den Beschwerdeführern nicht, sondern, nach Aussage der Teilnehmer, um unsägliche Zustände an einem mit Steuergeld finanzierten Privatunternehmen. das sich Bildungszentrum nennt.

In der Tat muss man Beschwerden ernst nehmen, insbesondere, wenn es um nachvollziehbare offensichtlich berechnete Vorwürfe von unmittelbar Betroffenen an die Verantwortlichen, Herrn Bauer und Herrn Dr. Schulze-Böing geht. Empörend ist dabei die hilflose oder ignorante Haltung beider Personen, die die Missstände

---

<sup>1</sup> Der Text bezieht sich grundsätzlich auf beide Geschlechter. Der besseren Lesbarkeit halber, haben wir die männliche Form gewählt.

einfach negieren und die Beschwerdeführer als Drückeberger darstellt oder des Versuchs zwecks Erschleichens einer Dauerrente bezichtigt.

Der Chef des BzB setzt seiner Beweislage dann noch die Krone insofern auf, als er auf eine aktuelle Befragung unter Teilnehmern seiner Angebote verweist, die eine 96,7%ige Zustimmung, was Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft seiner Mitarbeiter anbelangt, gefunden hat.

Da fragt sich der verblüffte Zeitgenosse, wie kann einer bis auf die erste Stelle hinterm Komma das Ergebnis einer Umfrage wissen, die zum damaligen Zeitpunkt nicht stattgefunden hatte. Unserer Kenntnis nach wurde eine solche Umfrage erst ein oder zwei Tage nach Erscheinen des Zeitungsartikels gestartet.

Soweit so schlecht. Wir sind der Auffassung, dass, wie üblich, dem Protest und den Beschwerden nicht nachgegangen wurde, weil beide, Geschäftsführer und Eigner, gar kein Interesse an Aufklärung der Öffentlichkeit und schon gar nicht an der korrekten Informierung der Abgeordneten des Stadtparlaments haben können. Stattdessen wird mit Behauptungen und windigen Erklärungen der faule Zahn plombiert.

Wir aber vertreten die Auffassung, dass die erhobenen Vorwürfe berechtigt und die unterstellten Verdächtigungen nicht so einfach von der Hand zu weisen sind.

Um diese unsere Auffassung zu legitimieren, parallelisieren wir: 1. Die erhobenen Beschwerden und Verdachte mit 2. Dem Ausschreibungstext (s. Anhang) für das Aktivierungszentrum; erstellt 2014 vom Jobcenter Mainarbeit. Wir gehen davon aus, dass der Ausschreibungstext wesentlicher Bestandteil des Vertrages zwischen MainArbeit und BzB ist.

**Unter Leistungsbeschreibung (A1) Zielgruppen heißt es:** *„Entsprechend der Vielfalt der Zielgruppe muss die Förderung differenziert ansetzen. Sie ist im hohen Maße zeitlich und inhaltlich zu individualisieren und auf die Teilnehmer entsprechend zuzuschneiden.“*

**Unter (A2) Leistungsbeschreibung und Zielsetzung:** *Zielsetzung des Aktivierungszentrums ist die Vermittlung (...) in sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse.*

*Das Konzept des Aktivierungszentrums sollte möglichst (sic!) folgende Elemente konzeptionell und praktisch integrieren.*

Hier werden acht „Elemente“ von hoher Qualität und Anforderung an den Bewerber der Ausschreibung angeführt, z.B. Aktivierung durch Arbeitspraxis in einem sinnstiftenden, lernförderlichen und auf die jeweiligen individuellen Voraussetzungen abgestimmten Arbeitsfeld; Arbeitsorganisation und Arbeitsgegenstand sind dabei (...) auf den ersten Arbeitsmarkt auszurichten.

*Schaffung von Handlungskompetenzen (...)*

*Individuelle Förderung durch maßgeschneiderte Beratungsangebote (...) usw.*

Diese Leistungsbeschreibung steht unter Vorbehalt, Das Konzept (...) sollte möglichst ...! Wir werden später darauf zurückkommen!

### **Unter (A3) Leistungsinhalt:**

Hier werden in zehn Punkten die durchzuführenden Leistungen verbindlich aufgezählt.

*„Durchführung eines intensiven „Profiling“ zu persönlichen, beruflichen und sozialen Kompetenzen unter Einbeziehung der gesundheitlichen Verfassung, aufbauend auf den von der Auftraggeberin übermittelten Fakten und Ergebnissen zur bisherigen Umsetzung der Integrationsbemühungen*

*Erstellung eines individuellen, ressourcenorientierten Gesamtplans, der die einzelnen Stationen des Integrationsprozesses inhaltlich und zeitlich bestimmt.*

*Möglichkeiten zur Arbeitspraxis in verschiedenen Bereichen, sowohl für gewerbliche Arbeit als auch für Dienstleistungstätigkeiten.  
Maßnahmen zur Förderung von „soft skills“ (soziale Kompetenzen, Durchhaltevermögen, Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit)*

*Psychosoziale und gesundheitliche Beratung, wenn möglich auch in Form von Diensten in den Räumlichkeiten des Aktivierungszentrums*

*Angebote zur Beratung und zum Coaching von Teilnehmern*

*Unterstützung bei der Integration in den allgemeinen Arbeitsmarkt durch gezielte Vermittlungsaktivitäten, Bewerbungshilfen und nachgehende Betreuung*

*Organisation und Begleitung von Betriebspraktika*

*Sicherstellung eines täglichen Teilnehmerzugangs*

*Begleitung der Personen nach der Arbeitsaufnahme zur Unterstützung der Nachhaltigkeit der Integration*

*Vorhandene Dienstleistungsangebote der Auftraggeberin wie Schuldnerberatung, Suchtdiagnostik, Organisation von Kinderbetreuung und der medizinische/psychologische Dienst sind mit der Förderung im Aktivierungszentrum zu verbinden.“*

Es verbleibt auch noch die Zeit, unter Punkt A (9) auf „Gender mainstreaming“ hinzuweisen. Was damit hier gemeint ist, wissen wir nicht, vermuten aber, es ist die gleich schlechte Behandlung von Männern und Frauen.

Schaut man sich die einzelnen Punkte an, ist vom ganzen Förderbrimborium (A2), das mit Begriffen hantiert, wie: sinnstiftend, lernförderlich, individuelle Voraussetzungen berücksichtigen, entwicklungsförderlichen Sozialkontakten,

Handlungskompetenzen, positive Erfahrung, begleitende Qualifizierung, Abstimmung auf den Zielberuf, berufsbegleitende Sprachförderung, usw., nicht mehr die Rede.

Nun ja, das eine ist die Beschreibungslyrik der Leistung, das Andere der prosaische Inhalt der Leistung. Inhalt und Beschreibung sind nun mal nicht dasselbe, verhalten sich wie faktischer Text und interessengeleitete Interpretation des Textes.

### **Unter (A 7) Maßnahmendurchführung:**

*Die Präsenzdokumentation der Teilnehmer durch den Auftragnehmer ist der Auftraggeberin jeweils zum Wochenbeginn per E-Mail zur Verfügung zu stellen.*

*Treten unentschuldigte Fehlzeiten von drei Tagen ein, mahnt der Auftragnehmer den Teilnehmer ab und beendet ggf. im Wiederholungsfall in Abstimmung mit der Auftraggeberin oder bei fortgesetztem Fehlen die Maßnahme.*

*Abmahnungen an Teilnehmer - auch bei Verhalten, das gegen die Regeln für die Maßnahmendurchführung beim Träger verstößt - erteilt der Auftragnehmer. Die zuweisenden Mitarbeiter der Auftraggeberin erhalten eine Durchschrift der Abmahnung an den Teilnehmer, der diese auf dem Postweg erhält.*

*Der Bieter stellt im Angebot dar, wie und wann er die Auftraggeberin über Planung und Umsetzung der Integrationsstrategie informieren wird.*

Aus diesem Text, im Zusammenhang mit der Hausordnung des BzB, wird deutlich, dass die vielfachen Beschwerden über unberechtigte Rügen und Ermahnungen der Teilnehmer von Seiten der BzB Mitarbeiter subjektiv berechtigt erscheinen. Aus der Perspektive der Mitarbeiter des BzB erscheint es anders. Denn von Seite der MainArbeit wird vom BzB erwartet, dass es gegenüber den Teilnehmern autoritär und disziplinierend auftritt. Die Mitarbeiter müssen wöchentlich eine Dokumentation zu jedem Teilnehmer an das Jobcenter senden. In ihr ist das Verhalten, jedes Versäumnis und jeder Verstoß gegen die Regeln des BzB eines jeden Teilnehmers der Maßnahme festgehalten. Wird ein Teilnehmer aus Gründen, die ihm als selbstverschuldet zugeschrieben werden, von der Maßnahme ausgeschlossen, ist er zumindest mit Kürzung des Existenzminimums bedroht. Dass dies ein hervorragendes Disziplinierungsmittel ist und den Druck zur untertägigen Anpassung steigert, versteht sich von selbst. So ist das von den Teilnehmern geschilderte miese, kujonierende und herabsetzende Verhalten von etlichen Mitarbeitern des BzB grundsätzlich gewollt und damit tragende Stütze des Systems der Arbeitsmarktbefähigung.

## **In der Leistungsbeschreibung Teil B ist zu lesen:**

### **Unter (B2) Dokumentation:**

*Der Bieter stellt in seinem Angebot dar, in welchem Umfang und in welchen Zeitabständen er die Auftraggeberin über den Verlauf der Maßnahme zu den Teilnehmern informieren wird. Als Maßnahmeerfolg gilt die Vermittlung in ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis mit einem Arbeitsvertrag, wenn das aufgenommene Arbeitsverhältnis mindestens vier Wochen ununterbrochen bestanden hat. Auch die Aufnahme einer tragfähigen selbstständigen Tätigkeit gilt als Maßnahmeerfolg.*

Oben geschilderte Dokumentationspflicht wird noch einmal unterstrichen und verallgemeinert. Zugleich wird die Festlegung des Umfangs der Berichterstattung dem BzB überlassen und der Erfolg der Maßnahme definiert.

### **Unter (B3) Infrastruktur:**

*Der Auftragnehmer führt die o. g. Maßnahmen in eigenen Räumlichkeiten durch, die durch Lage, Ausstattung und Gestaltung für die Maßnahme gut geeignet sind. Eine sorgfältige Gestaltung der Räumlichkeiten im Hinblick auf die Maßnahmenziele wird von der Auftraggeberin als wichtiges Qualitätsmerkmal der Maßnahmendurchführung angesehen.*

Nach Schilderung der Teilnehmer wird das von der Geschäftsführung der MainArbeit als wichtig angesehene Qualitätsmerkmal, „sorgfältige Gestaltung der Räumlichkeiten“, nun gerade nicht erfüllt. Sie berichten von überfüllten Räumen, zu wenig Sitzplätzen, Stolperfallen, zu wenig Toiletten, mangelnde Hygiene, funktionsunfähige PCs usw.

### **Unter (B1) Personaleinsatz ist zu lesen:**

*Die Auftraggeberin behält sich vor, während der Vertragslaufzeit ohne Vorankündigung jederzeit die Einhaltung der Anforderungen zu überprüfen und die Einsicht in Arbeitsverträge, Qualifikationsnachweise und Zeugnisse vorzunehmen.*

Für die Räumlichkeiten und Aufenthaltsbedingungen der Teilnehmer scheint sich die Geschäftsführung wenig oder nicht zu interessieren. Darüber sieht man leicht hinweg, wenn man die Räume in Abwesenheit der Teilnehmer inspiziert.

Wir müssen an dieser Stelle um Entschuldigung bitten, weil wir Sie durch diesen trockenen Text quälen und bedanken uns für Ihr Durchhalten. Dafür werden wir Sie jetzt entschädigen, denn der Höhepunkt kommt wie immer zuletzt oder auch ... Das letzte Thema, das wir ansprechen, wird den Beschwerdeführern in allen Punkten Recht geben. Jedoch in einem Sinne, der weit über Ihre Vorwürfe hinausgeht und den wirklichen Skandal bezeichnet.

## **Unter (B5) Vergütungen lesen wir:**

*Die Vergütung wird auf der Basis tatsächlich besetzter Plätze und erzielter Integrationserfolge gezahlt. Es wird eine Auslastung von 75% der zu besetzenden Plätze garantiert.*

*Der Bieter stellt in seinem Konzept die Vergütungsstruktur dar. Dabei soll die Vergütung einen fixen und einen variablen, erfolgsabhängigen Teil enthalten, der mindestens 30 Prozent der Gesamtvergütung entspricht. Dieser erfolgsabhängige Vergütungsbestandteil wird je nach nachgewiesenen Maßnahmeerfolgen ausgezahlt.*

*Bisher wurden in der Maßnahme Vermittlungsraten (Integrationen in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung) in Höhe von etwa 30 Prozent aller Maßnahmenabgänger erreicht. Dieser Wert sollte bei der Kalkulation des erfolgsabhängigen Vergütungsbestandteils zu Grunde gelegt werden.*

*Es soll dabei das Ziel erkennbar werden, die Vermittlungsrate signifikant zu steigern.*

*Als Integrationserfolg gilt:*

*Aufnahme eines sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnisses und eine Beschäftigungszeit von mindestens vier Wochen (50 Prozent der Erfolgsprämie)*

*Kontinuierliche Beschäftigungszeit von mindestens neun Wochen (50 Prozent der Erfolgsprämie)*

### **Erfolgsbezogene Vermittlungsprämie:**

*Das Angebot enthält eine Prämie für eine erfolgreiche Vermittlung. Eine erfolgreiche Vermittlung liegt vor, wenn Teilnehmer und Arbeitgeber durch den Auftragnehmer zusammengeführt werden oder Teilnehmer selbstständig einen Arbeitsplatz finden.*

*Eine erfolgreiche Vermittlung beinhaltet den Abschluss eines Arbeitsvertrages nach den üblichen Bedingungen des Arbeitsrechts und entsprechend tariflichen oder ortsüblichen Entgeltbedingungen. Sittenwidrige Arbeitsverträge gelten nicht als Vermittlungserfolg.*

*Die Vermittlungsprämie wird in einer ersten Tranche fällig vier Wochen nach Beginn des Arbeitsvertrages und in einer zweiten Tranche neun Wochen nach Beginn, wenn das Arbeitsverhältnis dann jeweils noch fortbesteht.*

*Sollte ein Arbeitsverhältnis vor den genannten Zeiträumen enden, ist die Zahlung der Prämie dennoch möglich, wenn sich an das endende Arbeitsverhältnis unmittelbar ein neues Arbeitsverhältnis anschließt und dies zu den genannten Stichdaten andauert.*

*Der Bieter stellt die Höhe der von ihm kalkulierten Vermittlungsprämien in seiner Kostenkalkulation dar. (Hervorhebungen vom Autor)*

## **So funktioniert´s**

Was bedeutet dieses Angebot? Zunächst einmal wird der private Bildungsanbieter seine Kosten für eine vollbelegte (100 Teilnehmer) Maßnahme kalkulieren. Die

Kalkulation enthält alle Aufwendungen die er bereithalten muss, um die Maßnahme nach den Vorgaben des Auftraggebers durchführen zu können. Wir nehmen an, das Ergebnis liegt bei 500 €/Teilnehmer und Monat. Das wären im Jahr 600.000 € abzüglich einem Prämienanteil von 30% (oder 30 Teilnehmer, deren Vermittlung schon immer erreicht wurde s.o.) bei einer Vermittlungsprämie<sup>2</sup> von 2.000 € ergeben sich 60.000 €, also  $600.000 - 60.000 = 540.000$  € pro Jahr. Diese Summe wird durch 12 geteilt, was dann einen Monatssatz von 450 €/Teilnehmer ergibt. Natürlich wird er sein unternehmerisches Risiko, nämlich, wenn die Maßnahme tatsächlich einmal nur zu 75% ausgelastet sein sollte, die 30% Vermittlungen nicht zustande kommen, oder sonstige zusätzliche Kosten entstehen sollten, versuchen zu minimieren und wird den Kursbeitrag pro Teilnehmer in seinem Angebot auf vielleicht 490 € oder 530 € fixieren. Natürlich ist das nur eine Modellrechnung, d.h. die Zahlen sind rein fiktiv und das Modell statisch. Die Wirklichkeit aber ist dynamisch hinsichtlich der durchgeschleusten Teilnehmer wie hinsichtlich fließenden Geldes.

### **Kommerz im Bildungszentrum**

Es geht um den „Witz“ oder besser, den zynischen Sarkasmus der der Ausschreibung der MainArbeit innewohnt, falls man sich so etwas vorstellen mag. Jeder Unternehmer will Gewinne machen. Er will nicht nur „Haus/AudiA8/Jacht/Frau“ haben, er will sein Unternehmen auch absichern, wenn es mal nicht so gut läuft. Genau das weiß der wirtschaftsliberal initiierte Kopf der Ausschreibung. Deshalb wird das kommerzielle Geschäft, um anderes geht es hier nicht, auf Basis von fixer Vergütung plus Vermittlungsprämien ausgehandelt. Will der Unternehmer im Geschäft bleiben, ist er nun auf einen hohen Anteil an Vermittlungsprämien an der Gesamtvergütung angewiesen. Aber er hat auch die Aussicht Extraprofit, einen Surplus, zu machen, was ihm als Teilnehmer kapitalistischer Marktbeziehungen auch nicht vorzuwerfen ist. Dem Chef der MainArbeit aber ist dringend anzuraten, die Kopfgeldjagd schnellsten einzustellen.

### **Kopfgeldjagd statt Bildung**

Der Unternehmer, hier Herr Bauer, wird natürlich nicht selbst versuchen, Teilnehmer des Aktivierungszentrums zu vermitteln. Dazu hat er seine Angestellten. Ihnen wird die Aufgabe zuteil, Prämie zu machen. Ihnen wird bei erfolgreicher Vermittlung ein

---

<sup>2</sup> In einer anderen Ausschreibung der Mainarbeit orientiert sich die Höhe der Prämie bei erfolgreicher Vermittlung mit 2.500 € für Langzeitarbeitslose und Behinderte am Wertrahmen des Vermittlungsgutscheins. Wir nehmen an, dass der Maßnahmeträger diesen Rahmen nicht voll ausschöpft.

bestimmter Bruchteil an der Vermittlungsprämie versprochen. Je erfolgreicher der Einzelne, desto höher sein Anteil. Das können dann schon einige hundert Euro für die Vermittlung sein. Dabei ist die Einkommensschwelle der zu Vermittelnden sehr niedrig angesetzt, weil es nur um *sozialversicherungspflichtige* Löhne geht. M.a.W.: jeder Job, der auch nur einen Euro mehr als 450 € netto einbringt, ist *sozialversicherungspflichtig*.

Deshalb stehen Vertreter von Zeitarbeitsfirmen und andere Anbieter von Billigjobs auf der Matte beim BzB. Sie sind den Prämienjägern hochwillkommen und je mehr das Prämiengeschäft floriert, desto nebensächlicher wird die Betreuung der Kursteilnehmer. Was Wunder, wenn all die schönen Versprechungen wie: „gemeinsam entdecken wir Ihre persönlichen Stärken, entwickeln eine neue Strategie, um einen neuen Job zu finden“, auf der Strecke bleiben. Wozu neue Strategien entwickeln, wenn sie schon vor der Tür stehen, wahrhaftigen Leibes ohne erst entgewickelt werden zu müssen – der strubbelblonde Vertreter der Amicus GmbH, oder das hübsche Girl von Cembo Personal-Management, der Vierschröter von BWS und die kleine graue Maus des Alpha Personalservice – dann läuft die Prämienmaschine. Dann haben die Coaches keine Zeit für Nachfragen, Seminare, Workshops oder sonstigen Förderschnickschnack und schon gar nicht für eine, wie von Teilnehmern geforderte, zertifizierte Qualifizierung. Jetzt wird nicht gefördert, jetzt wird vermittelt, jetzt geht's um echtes Geld für mich und die Firma. Jetzt muss das Kopfgeld eingebracht, das Marktobjekt, ob Mann oder Frau, an den Markt gebracht werden - nicht erst morgen. Morgen ist ein neuer Tag und Zeit genug zum Fördern und Fordern. Aber nur, wenn nicht wieder das Haus voller erwartungsfroher Menschensammler steht, dann muss auch noch übermorgen Zeit für Schnickschnack sein! Aber dann haben Coach und Betreuer auch wieder nur geteilte Aufmerksamkeit für ihr Publikum. Dann sind sie beschäftigt mit Tablet oder Smartphone und klappern Arbeitsangebote ab, bereiten die nächste Vermittlung vor und ihre eigentliche Arbeit läuft so nebenher. Das macht, folgt man den durchaus glaubwürdigen Berichten der Teilnehmer, das „Aktivierungszentrum“ zur Verwahranstalt auf Zeit für mehr oder weniger *zwangseingewiesene* Bezieher von Arbeitslosengeld II.



Wenn man die genannten Zahlen ernst nimmt, 389 Teilnehmern (Schulze-Böing) und 169 Vermittlungen (BzB), dann ist mit 43,5% das Soll von 30% gut erfüllt.

Dr. Schulze-Böing kann stolz seine Vermittlungsquote verkünden und Herr Bauer und seine Leute dürfen sich über ihre extradicken Geldbörsen freuen. Das nennt man ein Win-win-Verhältnis.

Tertium non datur? Ein Drittes gibt es nicht? Doch das gibt's! Es sind die menschlichen Handelsobjekte, die dem einen Geschäftspartner zu Ziffern seiner Statistik gerinnen und dem anderen in bare Münze sich verwandelt haben. Als Handelsware sind sie aus dem „Vermittlungsspiel“ eliminiert, nunmehr zumeist als prekär Beschäftigte, Teilnehmer im alltäglichen Ausbeutungsspiel. Für die Handelspartner, wie für die Öffentlichkeit sind sie ohne Interesse.

Für uns ist das Ganze nichts weniger als Menschenhandel; sanktioniert und gefördert von öffentlicher Hand und herrschender politischer Kaste.

### **Menschenhandel?**

Das ist nun aber doch die Höhe !!

Das ist Unterstellung, reine Perfidie, Rufmord, Lüge, Skandal, muss juristisch verfolgt werden, so schallt's aus beiden Häusern, der Dom- und der Berliner Straße.

Wir bleiben bei Skandal, dem öffentlichen Ärgernis, dem objektiven Tatbestand. Aber nicht dass wir den Sachverhalt beim Namen nennen, ist der Skandal, der Skandal ist das vertraglich fixierte Verfahren der Bakschischgewährung, das Arbeitssuchende zur Handelsware macht. Die Betroffenen müssen sich fügen, da sie bei Ablehnung einer Vermittlung mit Kürzung des Existenzminimums bedroht sind. Als erpresste verlieren sie ihren Subjektstatus, werden entwürdigt zu Objekten, Dingen, Waren, die zum Zwangsverkauf stehen. Als pure Handelsdinge des BzB sind sie subjektloses, nacktes Leben, angeboten auf dem Markt zum Schleuderpreis zwecks Verwertung im neu-liberalen Arbeitshaus.

Genau dagegen wenden sich die Petitionsführer und ihre Unterstützer – und wir sagen: **Zu Recht!**

Die Offenbacher Stadtverordneten, die von ihnen gebildeten Gremien und die von ihnen gewählte Kommission sind aufgefordert, der Verwaltungsspitze ihres Eigenbetriebs MainArbeit genauer auf die Finger zu sehen, in diesem Fall aber zu klopfen!

