



Mehr Generationen Haus

Starke Leistung für jedes Alter.





Mehr
Generationen
Haus

Starke Leistung für jedes Alter.

Damit Gute Geschäfte gelingen -

Workshop für Einsteiger

26.05.2011 in Heidelberg



Mehr
Generationen
Haus

Starke Leistung für jedes Alter.



Gute Geschäfte Stutensee

Marktplatz für Unternehmen
und Gemeinnützige

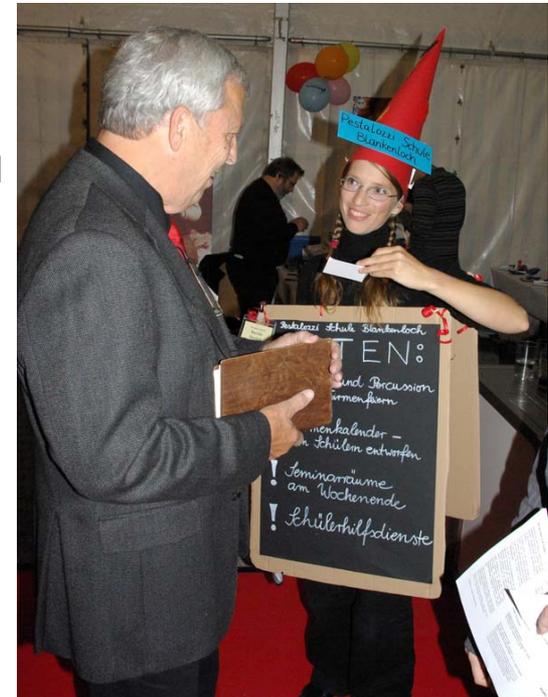
www.gute-geschaefte-stutensee.de

1. Die Idee – etwas bewegen!
2. Die Organisation
3. Der Marktplatz



1. Die Idee – etwas bewegen!

Der Marktplatz „Gute Geschäfte“ bringt Gemeinnützige und Unternehmen in kürzester Zeit zusammen und stiftet vielfältige Kontakte, Kooperationen und Gemeinsinn.





Mehr
Generationen
Haus

Starke Leistung für jedes Alter.

2. Die Organisation

(Planungsdauer ca. 6-12 Monate)

Initiative & Veranstalter

Personelle Ressourcen

Finanzierung: 10.000-20.000 EUR





- Erste Infoveranstaltung für alle Interessierten
- Organisationsteam
Gemeinnützige, Unternehmer & Kommune
- Unterstützer
Schirmherren & Botschafter
- Vorbereitung der Teilnehmer/Mix
Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt
Es geht nicht um Geld





Mehr Generationen Haus

- Handelsecken
Mitarbeiterengagement
Know-how
Sachmittel/Infrastruktur
- Organisatoren + Moderator/in
- Zeitrahmen
- Akteure
Gemeinnützige, Unternehmen, Makler, Prüfer
- Feedback



Starke Leistung für jedes Alter.





- Datenerfassung
- Verfolgen der Vereinbarungen
- Dokumentation
- Öffentlichkeitsarbeit



STATT AUF DER ZUNGE trägt mancher seine Wünsche auf einem Plakat – und findet so beim Markt der guten Geschäfte den passenden Partner. Ohne dass auch nur ein Euro fließt.
Foto: Lothar

Kostüme gegen Guggenmusik

Für gute Geschäft muss in Stutensee kein einziger Euro rollen

Von unserer Mitarbeiterin
Marianne Lothar

Stutensee. „Gute Geschäfte“ gemacht haben eine Unternehmer und gemeinnützige Organisationen am Rand der Stutenseer Leistungsschau. Auf einem „Marktplatz“ haben sie sich getroffen und nach dem Prinzip „Ich suche – ich biete“ Hilfeleistungen jeder Art ausgetauscht: Know-how, Material, Arbeit. Völlig ohne Geld. Die Idee stammt von der Bertelsmann-Stiftung, umgesetzt haben sie Klaudia Dworschak, Leiterin der Bürgerwerkstatt, und Bertram Hornung, Vorsitzender der Aktiven Selbstständigen Stutensee (ASS).

Mit dem Gongschlag bot sich den angemeldeten Teilnehmern die Möglichkeit, innerhalb einer Stunde die passenden Partner zu finden. Vor allem die „Gemeinnützigen“ suchten mit Plakaten und viel Fantasie Aufmerksamkeit zu wecken. Wie eine wandelnde Litfasssäule trug eine Lehrerin der Pestalozzischule ihr Anliegen vor sich her. Die Schule sucht unter anderem Partner für Lehrstellen und Praktika und einen Sponsor für eine Kletterwand im Schulhof. Sie bietet dafür Seminarräume am Wochenende, Schülerhilfsdienste oder einen von Schülern gestalteten Firmenkalender.

Der Karnevalsclub „Die Piraten“ braucht dringend jemanden, der hilft, Gardekostüme zu nähen. Er fand die passende Person in Monika Haas, die dafür zu ihrem runden Geburtstag einen Auftritt der Guggenmusik bekommt. Bereits nach wenigen Minuten war die Engagementvereinbarung geschlossen. Stark nachgefragt waren die Anbieter für Gestaltung von Außenanlagen oder Holzbauwerken. Zu deren „Kunden“ gehörten die Sozialstation, der

Kommunale Kindergarten und das Thomas-Mann-Gymnasium, das allerdings auch mit einer Anlektion zufrieden wäre. Schwierig für den FC Germania Friedrichstal, als Vierter in dieser Reihe auch noch Berücksichtigung zu finden. Das Gymnasium bot als Gegenleistung einen Auftritt seiner Chöre oder des Schwarzen Theaters bei einer Weihnachtsfeier. Ähnliches tat auch der Kindergarten. So genannte „Makler“, an leuchtend goldenen Schärpen leicht erkennbar, fungierten als Vermittler und sprangen hilfsreich zur Seite, wenn ein Suchender gar nichts finden konnte.

Das liege meist daran, sagte Bürgermeister Matthias Ehrlein, dass viele Wünsche zu eng gefasst seien. In dieser Hinsicht sei beiden Seiten mehr Flexibilität zu empfehlen. Oberbürgermeister Klaus Demal lobte die innovative Idee, Unternehmen und Gemeinnützige auf diesem Weg zum Nutzen aller Beteiligten zusammen zu führen. Dabei würden alte Klischees vom Geben und Nehmen, vom Gönner und Bittenden aufgebrochen, denn beide Seiten stünden sich gleichberechtigt gegenüber.

Kam ein Vertrag zustande, so wandten sich beide Parteien an eine „Prüfstelle“, die den Vertrag auf Zeitaufwand, Zeitersparnis und realistische Ausführung prüfte. Erst dann galt er als geschlossen. 50 Vereinbarungen seien Ziel gewesen, sagte Bertram Hornung, 46 wurden erreicht, er sei sehr zufrieden. Zufrieden äußerten sich auch die anderen Teilnehmer. Sie habe noch gar keine Vertrag abgeschlossen, berichtete die Inhaberin eines Gymnastik-Ateliers, aber Kontakte zu den Schulen hergestellt. Ganz im Sinne der Idee, die nicht nur auf sofortige Abschlüsse, sondern auch auf Nachhaltigkeit zielt: „Kontrakte und Kontakte“.



Erfolgsfaktoren

- Unternehmen und Gemeinnützige im Organisationsteam
- Geeigneter Zeitpunkt
- Vor den Sommerferien oder ca. 6 Wochen nach den Ferien
Parallelveranstaltungen abchecken
- Gewinnung von Unternehmen
- Gute Vorbereitung der Gemeinnützigen und Unternehmen
- Teilnehmermix
- Steuerung & Koordination
- Fristen setzen & Nachfassen
- PR-Wirkung

... und es muss Spaß machen!!!



**Mehr
Generationen
Haus**

Starke Leistung für jedes Alter.

**Noch Fragen?
Wir stehen Ihnen gerne
zur Verfügung:**

Klaudia Dworschak
Mehrgenerationenhaus Bürgerwerkstatt Stutensee e.V.
Tel.: 07244/73 75 01
Mobil: 0177/5 98 19 63
Email: info@buengerwerkstatt-stutensee.de

Bertram Hornung
Aktive Selbständige Stutensee e.V.
Geschäftsführer Hornung GmbH & Co KG,
Baustoff-Fachhandel
Tel.: 07249/7 82 65
Email: b.hornung@hornung-baustoffe.de

**Weitere Informationen
finden Sie unter**

www.gute-geschaefte.org
www.gute-geschaefte-stutensee.de