

Die Marktplatzmethode

zur Anbahnung von Kooperationen
zwischen Unternehmen und Gemeinnützigen

Berlin, 26. April 2012



Das Marktplatz-Szenario



Ein zentraler Saal in einer deutschen Stadt

Je 30 Vertreter von Wirtschaftsunternehmen und gemeinnützigen Organisationen begegnen sich für zwei Stunden in dynamischer Atmosphäre („Speed Dating“).

Sie prüfen wechselseitig Engagementangebote und – nachfragen und treffen Vereinbarungen, die in den folgenden Wochen und Monaten realisiert werden.

Zum Marktplatzschluss wird das Engagementvolumen verkündet.

Ergebnisse



Gute Geschäfte
Marktplatz für Unternehmen
und Gemeinnützige

- **Seit 2006**
 - in 80-90 großen und kleinen Städten
 - in Ost und West, Stadt und Land
 - über 200 Marktplätze bisher
 - auch zu speziellen Themen
 - lokale "Marken" etabliert
- **Neue Kooperationen und Beteiligte**
von 25 bis zu 120 „Matches“ pro Marktplatz - gesamt ca. 10.000
zwischen 20 und 100 Organisationen
und 10 bis 90 Unternehmen

Steh-Empfang, Verhandlung, Aufmerksamkeit



Handelsecken - Verbindlichkeit



Kümmerner



Start / Ende - und nachbörslicher Handel



Beispiele:

- **Helfende Hände**
= ehrenamtliche Engagements von MitarbeiterInnen, Teams, Belegschaften
- **Helfende Köpfe, Wissen, Kenntnisse**
= Rat, Coaching, Beratung, Schulung, Qualifizierung, etc.
- **Hilfsmittel, Logistik**
= Räume, Kopiergerät, Gelände, Maschinen, Werkstätten, Frankiermaschine, Fuhrpark, Büromaterial, Werbeflächen, etc.
- **Gelegenheiten, Kontakte**
= zusätzliche Praktikums-, Beschäftigungs-, Qualifizierungsmöglichkeiten (z.B. für Behinderte oder benachteiligte Jugendliche)
= Vermittlung von Kontakten (z.B. zu Lieferanten, Kunden, Service-Clubs, Experten)
= Lobby für Anliegen im Gemeinwesen

Beispiele: Beiträge von Unternehmen für ...



Kinderolympiade
„Spielen statt Streiten“



Fussballturnier mit
Ex-Straffälligen



Erstellung einer
Broschüre



Ausflug zu einem
Bauspielplatz



Aufbau eines Tippi mit
straffälligen Jugdl.



Zahlenwerkstatt für die
Kita Wummelbude bauen

Marktplatz-Organisation



Aufgaben Vorbereitungskomitee



Nachbereitung und Auswertung

▪ Tag danach

- Lokale Marke: Ergebnis, Fotos, Pressemeldung, Liste Matches auf Website, Dankeschön an Unterstützer, ... (Öffentlichkeitsarbeit)
- Kooperationen: Ggf. Versand Matchvereinbarungen und Fragebogen (Auswertung), ggf. Partner für U/O ohne Match suchen
- Verstetigung: Kurze Auswertung im Komitee, Abfrage/Begleitung der Matches

▪ Auswertung

- Abfrage Matches (ca.8 Wochen), Beratungs-/Unterstützungsbedarf?
- www.Infos über realisierte Matches, Fotos, ...
- Gesamt-Auswertung Komitee (ca. 3 Monate)
- und Planung nächster Marktplatz: Termin, Verbesserungen, ...

Erfolgsfaktoren

- **„Handelsparkett“**
für engagierte Unternehmen und Gemeinnützige
beiderseitige Angebote <-> Nachfragen
niedrigschwellig, kurz, dynamisch, regelmäßig.
> keine Tauschbörse !
- **Ziele**
Verabredung konkreter Aktivitäten (Speed-Dating)
für die Verbesserung des gemeinsamen Umfeldes.
Neues Engagement anregen - jährliche Wiederholung.
Impuls für "Infrastruktur" geben.
- **Regeln**
offen für alle - Geldfrage ist tabu
konkrete Vereinbarungen => Durchführung
- **Organisation**
durch Vorbereitungscommittee
mit TN aus Unternehmen, Organisationen, Verwaltung

Marktplatz-Ergebnisse

- **Aktivierung**
 - neues Engagement, Ressourcen, Kompetenzen vor Ort
 - Aktivierung von Unternehmens-MitarbeiterInnen
 - Öffnung von Organisationen, Verwaltung, Verbänden
- **Längerfristiges Engagement von Unternehmen**
 - jährlich regelmäßige Teilnahme
 - einzelne Folgeprojekte / mehrere Kooperationen im Nachgang
 - bedarfsbezogenes, unregelmäßiges aber stetiges Engagement
 - mit der selben / weiteren Organisationen
- **Impuls für Thema und lokale "Infrastruktur"**
 - weitere Aktivitäten
 - Vorbereitungscommittee als Mittler (-Keimzelle)
 - Stärkung / Aktivierung bestehender Strukturen/Akteure
 - Gewinnung von neuen Ressourcen

Gruppenarbeit

11:00 Von der Idee zur erfolgreichen Umsetzung

13:00 Arbeit in Kleingruppen

- Warum wollen wir einen Marktplatz initiieren?
- Welche Akteure müssen wir aktivieren?
- Was brauchen wir - und was haben wir schon?
- Was haben wir zu bieten?

14:45 Kaffeepause

15:00 Was macht den Marktplatz für Unternehmen attraktiv?

15:40 Marktplatz-Toolbox und -Servicestelle
Fragen und Antworten

16:30 Ende

Marktplatz für Gemeinnützige und Unternehmen: Startseite - Mozilla Firefox

Datei Bearbeiten Ansicht Chronik Lesezeichen Extras Hilfe

Zurück Vor Neu laden Stopp Startseite http://www.gute-geschaefte.org/

Marktplatz für Gemeinnützig...

Kontakt Sitemap Erweiterte Suche Suchbegriff

 **Gute Geschäfte**
Marktplatz für Unternehmen
und Gemeinnützige

Startseite drucken senden

Jahreskonferenz zur Marktplatz-Methode in Berlin – Resümee der Bertelsmann Stiftung zu „Gute Geschäfte“

Zum letzten Mal fand unter der Ägide der Bertelsmann Stiftung Ende November in Berlin eine große Konferenz zur Marktplatz-Methode statt. Ca. 75 Kooperationsmanager und Marktplatz-Organisatoren diskutierten dort im Anschluss an die Übergabe der Auszeichnung im Wettbewerb „Land der Ideen“ über die Effekte und Wirkungen der Marktplatz-Methode. Drei wichtige Learnings stellten die Teilnehmer im Blick auf die Wirkungen „Guter Geschäfte“ besonders heraus:

Die Marktplatz-Methode kann gemeinnützige Organisationen auf eingefahrenen Wegen des eigenen Handelns und den damit verbundenen Selbstverständlichkeiten herausführen. Auf längere Sicht haben sie die Chance, sich eine unternehmerische(re) Weltsicht zu erarbeiten. Mit dieser Sichtweise können sie dann neue, produktive Kooperationen erschließen.

Die Methode bietet gleichzeitig Unternehmen die Möglichkeit, im aktiven Tun (Vor-) Urteile gegenüber Gemeinnützigen zu revidieren und durch eine bei gemeinschaftlichen Projekten erarbeitete Sicht zu ergänzen, die verstärkt Gemeinwohlinteressen in den geschäftlichen Fokus nimmt.

Hinsichtlich des Projektmanagements „Guter Geschäfte“ scheint es darüber hinaus ein besonders wichtiger Erfolgsfaktor zu sein, dass in der Projektgruppe „die Chemie einfach stimmen muss“, um die vielen Widrigkeiten, die diesem neuen Thema in den Kommunen zunächst entgegen prallen, gelassen und souverän zu überwinden.

Insgesamt fällt das Resümee der Bertelsmann Stiftung zu diesem Projekt überaus positiv aus: Seit 2007 haben an ca. 60 Standorten über 125 Marktplatzplätze in Deutschland und Österreich

Deutschland Land der Ideen
Ausgewählter Ort 2010

PARTNER

Bertelsmann Stiftung
KPMG
VORWEG GEHEN
Gute Geschäfte ist eine Initiative der Bertelsmann Stiftung mit Unterstützung von KPMG und RWE.

ANSICHTEN ÜBER DIE MARKTPLATZ-METHODE



Marktplatz für Gemeinnützig...

Die Marktplatz-Methode

- Die Marktplatz-Methode
- Nutzen der Marktplätze
- Organisation
- Marktplätze in Deutschland
- Unternehmensinitiative
- Methode & Material
- Evaluation der Methode
- Downloads
- Service
- Toolbox zur Marktplatz-Methode**
 - Idee
 - Planung
 - Öffentlichkeitsarbeit
 - Teilnehmer gewinnen
 - Infoveranstaltung
 - HelferInnen vorbereiten
 - Marktplatz organisieren
 - Dokumentation
 - Marktplatz evaluieren

Toolbox zur Marktplatz-Methode



Diese „Marktplatz-Toolbox“ ist neben dem Marktplatz-Leitfaden ein weiteres praktisches Unterstützungsangebot für die Verbreitung der Marktplatz-Methode. Die Toolbox stellt erprobte Vorlagen von vielen erfahrenen Vorbereitungsgruppen für alle Arbeitsmaterialien zum Download bereit, die für die Organisation und Durchführung eines Marktplatzes nützlich sind.

Die Toolbox ist gegliedert nach den groben Phasen der Organisation und Durchführung eines Marktplatzes: Von der Idee (Was ist ein Marktplatz?) und der Planung, über die Öffentlichkeitsarbeit, Teilnehmergewinning, Infoveranstaltungen für Organisationen und die Vorbereitung der Helfer bis hin zur Durchführung und Dokumentation des Marktplatzes.

Bei der Auswahl der vielen Unterlagen, die uns für die Toolbox sehr freizügig zur Verfügung gestellt wurden, haben wir darauf geachtet, dass Materialien aus kleinen und großen Städte, aus Stadt und Land, Ost und West ebenso zu finden sind, wie ausgefeiltere und aufwändiger gestaltete als auch einfachere Vorlagen, die ihren Zweck aber ebenfalls erfüllt haben. Die Quellen sind zur Information jeweils angegeben. Die Vorlagen stehen als Word-Datei, umfangreichere Unterlagen (wie z.B. Dokumentationen) und einige andere Dokumente, die als Anregung nützlich sind, stehen als PDF zum Download zur Verfügung. Alle Materialien der Toolbox können 1:1 übernommen oder für den Einsatz vor Ort angepasst werden.

Die Bertelsmann Stiftung bedankt sich bei allen Marktplatz-Organisatoren, die uns für diese Website Materialien zur Verfügung gestellt haben. Wir bitten um Verständnis, dass nicht alle Dokumente publiziert werden konnten.

<http://www.gute-geschaeft.de/270.0.html>

www.upj.de

UPJ

Die Servicestelle Gute Geschäfte

UPJ im Auftrag der Bertelsmann Stiftung

- Materialien: Leitfaden, Evaluation (Flyer)
- Pflege von Website und Toolbox
- Verschicken des Marktplatz-Koffers
- Workshops (Kennenlernen, Erfahrungsaustausch) regionale Vernetzung
- HelpDesk per Telefon/Mail
- Vermittlung von ExpertInnen (Veranstaltung, Begleitung) und erfahrenen Marktplätzen in der Nähe
- regelmäßige Abstimmung mit BSt. und Beirat

UPJ: Netzwerk für Corporate Citizenship und CSR



- informieren
- vernetzen
- beraten
- Projekte

- 28 gemeinnützige Mittlerorganisationen
- in 15 Bundesländern



- 33 Unternehmen im bundesweiten Netzwerk
- 40 Unternehmen in zwei regionalen Netzwerken (Brandenburg, Rhein-Main)



Gute Geschäfte
Marktplatz für Unternehmen
und Gemeinnützige

Viel Erfolg - und viel Vergnügen !



Kontakt:

Servicestelle Gute Geschäfte
UPJ e.V. | Brunnenstr. 181 | 10119 Berlin
T: 030 2787 4060 | M: info@upj.de
www.gute-geschaefte.org
www.upj.de