

27.10.2009, 18:00 Uhr
Residenz am Dom

MACHEN SIE GUTE GESCHÄFTE

Ganz ohne Geld.



Gute Geschäfte
Marktplatz für Unternehmen
und Gemeinnützige

Dritter Kölner Marktplatz

Am Dienstag, den 27. Oktober 2009,
um 18:00 in der Residenz am Dom
An den Dominikanern 6 – 8, 50668 Köln

Anmeldung und Information:
Kirsten Hinz
Kölner Freiwilligen Agentur e.V.

Telefon: 02 21 - 88 82 78 - 27
Fax: 02 21 - 88 82 78 - 10
E-Mail: info@gute-geschaefte-koeln.de

Veranstalter und Unterstützer:



Finden Sie einfach und schnell den passenden Partner

Mit einem Gongschlag beginnt das bunte Treiben – wie auf einem Marktplatz. Gemeinnützige suchen passende Unternehmen für die Umsetzung ihrer Vorhaben, die Unternehmen Engagementmöglichkeiten entsprechend ihrer Ressourcen und Wünsche. Auf dem Marktplatz werden sie fündig. Eine Fülle von vereinbarten Kooperationen und zufriedene Gesichter bei allen Teilnehmern stehen am Ende der Verhandlungen für den individuellen und gesellschaftlichen Erfolg der Veranstaltung. Geld ist bei allen Kontakten tabu.

Der Hauptsponsor des Kölner Marktplatzes „Gute Geschäfte“ 2009 ist der Generali Zukunftsfonds, ein gemeinnütziger Fonds der Generali Deutschland Holding AG.



Die Kontaktbörse für gesellschaftliches Engagement

Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen ist aktueller denn je. Ziel des Marktplatz „Gute Geschäfte“ ist die Förderung dieses Engagements. Als Unternehmen oder gemeinnützige Einrichtung kommen Sie mit vielen potentiellen Partnern ins Gespräch und können, auf Wunsch mit Unterstützung von sogenannten „Maklern“, passende Kooperationen finden und Vereinbarungen aushandeln. „Jugend sucht Beratung“ und „Senioren suchen Notebook“ sind Beispiele für Kooperationsgesuche der gemeinnützigen Organisationen. Angebot und Nachfrage bestimmen das Handelsgeschehen auf der Suche nach „guten Geschäften“.

„Eine neue Chance für Unternehmen und auch Gemeinnützige. Ganz ohne Geld.“
(Claudia Betzing, Industrie- und Handelskammer zu Köln)

Rund eine Stunde steht gemeinnützigen Organisationen und den Unternehmen für die Kontaktaufnahme und die Verhandlungen zur Verfügung. Geld ist dabei tabu.

Getroffene Vereinbarungen werden schriftlich festgehalten und von sogenannten „Notaren“ gegengezeichnet. Damit ist das „gute Geschäft“ für beide Seiten besiegelt. 2008 wurden Kooperationen mit einem Geldwert von 106.000 Euro getroffen.

Verbindliche Workshops für die gemeinnützigen Einrichtungen sichern eine gute Vorbereitung. Teilnehmende Unternehmen erhalten ausführliches Informationsmaterial. Gewinnen auch Sie durch „gute Geschäfte“, ganz ohne Geld.

GEWINN FÜR ALLE

Win – Win – Win

Das Engagement von Unternehmen für gemeinnützige Einrichtungen ist ein Gewinn für alle Beteiligten.



Unternehmen

- Überblick über das lokale Gemeinwesen
- Förderung der Teamentwicklung
- Engagement als Teil einer positiven Unternehmenskultur
- Positionierung als attraktiver Arbeitgeber
- Gute Reputation

Gemeinnützige Einrichtungen

- Unterstützung in der Erfüllung der Aufgaben
- Zusätzliche Angebote für die Zielgruppen der Einrichtungen
- Neue Impulse aus der Unternehmenswelt
- Gute Öffentlichkeitswirkung

Mitarbeiter

- Informelles, handlungsorientiertes Lernen in ungewohnten Bereichen
- Förderung sozialer Kompetenzen
- Neue Impulse, neue Erfahrungen

ORIENTIERUNG FÜR ALLE

Die vier Handelsecken

Sachspenden, Mitarbeitereinsatz, Veranstaltungen und Know-How sind die Handelsecken des Kölner Marktplatzes. Sie bieten Unternehmen und gemeinnützigen Organisationen eine räumliche Orientierung für ihre inhaltlichen Verhandlungen.

Know-How

Unternehmen stellen Gemeinnützigen ihr firmenspezifisches Know-How zur Verfügung. Beispiel:

- Eine Unternehmensberatung bietet ein Bewerbungstraining für Jugendliche eines Jugendzentrums an.

Helfende Hände

Unternehmen stellen die Arbeitskraft ihrer Mitarbeiter in einem definierten Umfang Gemeinnützigen zur Verfügung. Beispiel:

- Webdesigner legen einen Sinnesgarten in einer Einrichtung für Menschen mit geistiger Behinderung an.

Sachspenden

Manche Geräte, Mobiliar und anderes mehr, das in den Unternehmen keine Verwendung mehr findet, kann bei Gemeinnützigen die Arbeit sehr erleichtern oder zusätzliche Projekte ermöglichen. Beispiel:

- Eine Versicherung spendet Notebooks, die Jugendlichen einer Beratungsstelle die Internetnutzung für deren berufliche Orientierung ermöglicht.

Veranstaltungen

Feste, Ausflüge und andere Veranstaltungen der Gemeinnützigen werden durch die Unterstützung von Unternehmen und ihren Mitarbeitern möglich. Beispiel:

- Mitarbeiter eines Handwerksunternehmens organisieren einen Ausflug für Familien mit chronisch kranken Kindern einer Selbsthilfegruppe.
- Mitarbeiter eines technischen Betriebes werden als Fahrdienst bei einer Weihnachtsfeier für Senioren tätig.



Passendes Know-How gesucht: Ein angelegtes Gespräch zur Klärung von Angebot und Nachfrage. Mit Erfolg – es passte.