

Marktplatz der Guten Geschäfte

Und so funktioniert der Marktplatz!

Die Idee stammt aus den Niederlanden. In Deutschland wurde die Methode von der Bertelsmann Stiftung aufgenommen und inzwischen an fast 100 Standorten erfolgreich umgesetzt. Ziel des Marktplatzes: Wirtschaftsunternehmen und gemeinnützige Organisationen treffen Engagement-Vereinbarungen. Am Ende stehen neue Kontakte, gute Taten, viel Bürgerschaftliches Engagement und der Anfang neuer Partnerschaften.

Das Markttreiben

Wenn der Start-Gong ertönt, kommt Leben in die Szenerie: Jeder ist bestrebt, den passenden Partner zu finden und gute Geschäfte zu machen. Nach höchstens eineinhalb Stunden ist alles vorbei. Mit einem Gläschen Sekt oder O-Saft wird auf das Marktplatz-Geschäft angestoßen. Der Schlussgong ertönt und die Zahl der Vereinbarungen wird verkündet. Fertig. Fast. Denn in der Folge geht es natürlich darum, diese Übereinkommen für beide Seiten gewinnbringend umzusetzen.

Was wird verhandelt?

Die Vereinbarungen beziehen sich auf (Wo)manpower, Know-How, Zugang zu Netzwerken, Sachmittel, Infrastruktur und Kreativität.

Um ein gutes Geschäft zu machen, ist es wichtig, dass die Parteien wissen, was sie fragen wollen und im Gegenzug bieten können.

Zum Beispiel: Die junge Webdesignerin gestaltet die Homepage für den Jugendfußballclub „11 Freunde“ und erwirbt damit gleichzeitig Referenzen. Ein Grafiker entwirft für das nächste Stück des Amateurtheaters „Sieben Geißlein“ das Bühnenbild und bekommt dafür Premierenkarten. Oder der etwas andere Betriebsausflug: Eine Schreinerei zimmert für den Kindergarten „Hundert Flöhe“ binnen weniger Stunden ein Baumhaus und feiert anschließend bei einem von den Kindern vorbereiteten Sommerpicknick.

Der Beginn einer wundervollen Freundschaft...

Der Marktplatz hat das Ziel, neue Partnerschaften zwischen Unternehmen und gemeinnützigen Organisationen zu stiften. Das gemeinsame Engagement für das lokale Umfeld ist gut fürs soziale Klima und macht unsere Stadt und unsere Region noch l(i)ebenswerter.