

## **Augsburger Marktplatz „Gute Geschäfte“**

### **Die Ausgangslage**

Viele Unternehmen tun Gutes in und für gemeinnützige Organisationen oder wollen dies tun, weil sie gesellschaftliches Engagement als selbstverständlich erachten. In diesem Austausch geben Unternehmen Sachspenden oder Arbeitsleistungen ihrer Mitarbeiter und erhalten im Gegenzug Einblick in andere Lebenswelten, Reputation, Sinn und Spaß.

Die Gelegenheiten für einen solchen Austausch sind den beiden Seiten jedoch oftmals nicht bekannt. Häufig fehlen Transparenz über Angebot und Nachfrage sowie das Wissen um Ansprechpartner. In der Wirtschaft wird diese Transparenz durch offene Märkte mit klaren Spielregeln hergestellt. Beispiele hierfür sind die Börse oder der Marktplatz vor Ort.

### **Die innovative Lösung**

Auf unserem „Augsburger Marktplatz Gute Geschäfte“ bieten gemeinnützige Organisationen vielfältige Möglichkeiten des Engagements an, und Unternehmen entscheiden, für welche Aufgabe und in welchem Umfang sie ihre Kompetenzen und Ressourcen einsetzen möchten. Die Partnerschaft zwischen gemeinnütziger Organisation und Unternehmen kann auf einen einmaligen Einsatz begrenzt sein. Es können sich aber auch langfristige Partnerschaften entwickeln.

Beide Seiten werden bei Bedarf von „Maklern“ beraten, deren Aufgabe es ist, Angebot und Nachfrage aufeinander zuzuführen. Es werden direkt vor Ort konkrete Vereinbarungen abgeschlossen und von anwesenden Notaren bestätigt.

Nach „Handelsschluss“ erfolgt die Bekanntmachung der „Handelsbilanz“.

### **Inhalte der Vereinbarung**

Sachspenden, Mitarbeiterereinsatz, Veranstaltungen und Know-How sind die „Handelsware“ des Marktplatzes. Sie bieten beiden „Handelspartnern“ die Grundlage für ihre inhaltlichen Verhandlungen.

Für Unternehmen sind nachstehend vielfältige Engagement-Bereiche aufgeführt:

#### **Know-How**

Unternehmen haben hier die Möglichkeit, sich mit ihrem firmenspezifischen Know-How für gemeinnützige Organisationen zu engagieren. Gemeinnützige Organisationen erhalten die Gelegenheit kompetente Unterstützung für ihre Ziele zu erhalten. So kann es im Know-how- Bereich beispielsweise um Bewerbungstraining für Jugendliche, die technische Beratung bei EDV-Problemen oder um Seminare zu einem bestimmten Thema gehen. Mitarbeiter der Unternehmen haben hier die Möglichkeit, ihr Know-How in ungewohnten Arbeitsfeldern zu erproben.

#### **Helfende Hände**

Häufig fehlt es den gemeinnützigen Organisationen an zeitlichen Ressourcen. Helfende Hände, die Unternehmen hier mit der Arbeitskraft ihrer Mitarbeiter zur Verfügung stellen, sind ein Gewinn für die gemeinnützigen Organisationen. Egal ob es also um die Verschönerung Ihres Vereinshauses oder um Gartenarbeiten geht: Der Bedarf der gemeinnützigen Organisationen paart sich hier mit dem Tatendrang der Unternehmen. Es bedarf häufig keiner speziellen Kompetenzen, sondern einfach der Lust und des Engagements, kräftig anzupacken.

#### **Veranstaltungen**

Feste, Ausflüge und andere Veranstaltungen der Gemeinnützigen Organisationen werden durch die Unterstützung von Unternehmen und ihren Mitarbeitern möglich. Hilfe bei der Organisation und Durchführung eines Festes sowie von Ausflügen kann hier gesucht und gefunden werden. Ein Ausflug mit einer Gruppe von Rollstuhlfahrern oder Senioren ist beispielsweise häufig nur möglich, wenn es genügend Begleitpersonen gibt. Oder ein Selbsthilfeverein für Familien mit chronisch

erkrankten Kindern kann die Arbeit eines Sommerfestes, zusätzlich zur Pflege der Kinder und dem Alltag, nur bewältigen, wenn sie Unterstützung durch andere bekommt. Mitarbeiter erhalten hier besondere und bereichernde Einblicke in unbekanntere Lebenswelten.

## **Sachspenden**

Manche Geräte, Mobiliar und anderes mehr, das in den Unternehmen keine Verwendung mehr findet, kann in den gemeinnützigen Organisationen die Arbeit sehr erleichtern oder zusätzliche Projekte ermöglichen. Typischer Weise wechseln hier ausgediente technische Geräte, Mobiliar und Medien ihren Besitzer. Beispielsweise ermöglichen ausgediente Notebooks eines Unternehmens einen Interneteinführungskurs in einem Mehr-Generationen Treffpunkt.

## **Wichtiger Hinweis für gemeinnützige Organisationen**

Um das eigene „Handels-Angebot“ für die Unternehmen möglichst attraktiv und „lohnenswert“ zu gestalten, finden entsprechende **Vorbereitungs-Workshops** statt. Weitere Details finden Sie auf der Website unter „Aktuell“.

## **Sieben Schritte einer erfolgreichen Vereinbarung**

1. Suchen Sie die Ihrem Angebot oder Ihrer Nachfrage entsprechenden Personen.  
**Anbietende, Nachfragende und Maklerinnen tragen Namensschilder in verschiedenen Farben.**
2. Suchen Sie das Gespräch! Falls erforderlich, fragen Sie Makler, um entsprechende Gesprächspartnerinnen zu finden.  
Verhandeln Sie Angebot/ Nachfrage und mögliche Gegenleistungen, so dass sich am Ende für beide Seiten ein Gewinn ergibt.
3. Halten Sie sich bitte an den Grundsatz der Veranstaltung:  
**Die Frage nach Geld ist tabu.**
4. Der Austausch von Visitenkarten hilft, den Kontakt auch nach der Veranstaltung aufrechterhalten zu können.
5. Eine getroffene Vereinbarung wird schriftlich festgehalten. Die Formulare hierfür finden Sie bei der Anmeldung, bei den Maklerinnen und den Notaren.
6. Das Vereinbarungsformular wird bei den Notaren entgegen genommen und bestätigt, jeder der beiden Handelspartner erhält eine Kopie der Vereinbarung.
7. Treffen Sie bitte konkrete Verabredungen zur Ausführung der getroffenen Vereinbarungen. Vereinbaren Sie einen Termin innerhalb der nächsten drei Wochen nach dem Marktplatz, um weitere Schritte zu planen.