LANDKREIS NEUNKIRCHEN

Datum: 17.10.2014

Zeitung: Saarbrücker Zeitung
Neunkircher Rundschau

Seite: C 1

weiterleiten an: Amt für Öffentlichkeitsarbeit

Bei Jasmin Alt (links vorne) laufen die Fäden zusammen: Hier hieß es Schlange stehen. Die Verträge wurden von Kim Eichhorn kopiert, die Originale heftete Alt ab. Über den Laptop vorne – er zeigt die vier Handelszonen – wurde an die Leinwand projiziert. FOTO: JÖRG JACOBI

Schlange stehen fürs gute Geschäft

Ein Ordner voller Verträge wartet nach dem Marktplatz für gute Geschäfte auf Einlösung

Gehandelt werden durfte hier mit (fast) allem – außer mit Geld. Der erste Marktplatz für gute Geschäfte im Kreis Neunkirchen setzte auf Tauschhandel. Insgesamt 35 Vereinbarungen wurden geschlossen.

Von SZ-Redakteurin
Elke Jacobi

Kreis Neunkirchen/Spiesen-Elversberg. Als Landrätin Cornelia Hoffmann-Bethscheider die Hand auf den knallroten Buzzer legt, kann man die Spannung fast mit Händen greifen. Vertreter von rund 60 Vereinen, gemeinnützigen Institutionen und Unternehmen holen nochmal kurz tief Luft, gleich ist Verhandeln angesagt. Bei diesem ersten Marktplatz für gute Geschäfte, zu dem der Kreis auf Initiative der LAG Pro

Handel im Wandel
SZ-Serie

Ehrenamt geladen hat, wird jeder gewinnen. Das hatte die Landrätin bereits vorab in ihrer Begrüßung als gesichert angesehen. „Tausch hat Konjunktur“, so Hoffmann-Bethscheider. Aus allen Landkreisen sind sie gekommen, das freut Mitinitiator und Wirtschaftsförderer Klaus Häusler besonders. Noch ein paar erläuternde Erklärungen von Patrick Dörr, Geschäftsführer LAG Pro Ehrenamt in Saarbrücken, und Martin Rebel von der Ehrenamtsbörse des Kreises – vier Hände drücken den roten Knopf, das Signal ertönt: Los geht's. Zielstrebig bewegen sich die Menschen in die vier gekennzeichneten Handelsecken: Know-How, Zeit, Material, Querbeet. Je nachdem, was sie in den Verhandlungstopf zu werfen gedenken oder aber auch rausholen wollen. Auf dem Tisch liegen Verträge. Vertragsberater René Hissler hilft beim Ausfüllen: Laima Rui und Lesya Demakow vom interkulturellen Freundeskreis haben mit Monika Gemeinhardt vom Sozialkaufhaus den allerersten Vertrag des Abends abgeschlossen: Cafeteria-Nutzung gegen Strickwaren-Verkauf. Währenddessen wird an den Tischen eifrig verhandelt. Elmar Schneider von der Lebenshilfe dealt grade mit dem Malteser Hilfsdienst was aus. Er hat ein Trumpf-Ass im Ärmel: „Unser Drachenboot. Dafür will ich so viel rausholen, wie möglich ist.“ Es wird einiges werden, bis die Stunde um ist. Am Tisch nebenan wird derweil eifrig gefeilscht. Hier haben sich der Förderverein Grundschule Lehbesch und die Wasserversorgung Ostsaar zusammengefunden. Eigentlich ist es die „Zeit“-Ecke, doch verlieren will man keine und tauscht auch Know-How. Patrick Bläsius von der WVO fasst zusammen: Schulhofgestaltung und Führung von Seiten der WVO gegen Weihnachtskartenmalen und ein Bienenvortrag vom Förderverein. Genau das Richtige für Hobbyimker und Verhandlungsführer Jürgen Schneider vom Förderverein. Und weil der Verein so vielseitig ist, hat Schneider viel im Angebot. Nach Ablauf der 60 Minuten wird er mit insgesamt sieben Verträgen für seinen Verein dann auch der erfolgreichste sein, neben der WVO mit Getränke Gross + Klein, dem WZB (Werkstattzentrum für Behinderte), IT Krämer, Ergotherapie Dachs und dem Landkreis selbst. Im Saal des CFK geht es jetzt Schlag auf Schlag. Hissler und Kollegin Marianne Hurth haben alle Hände voll zu tun. Verträge überlesen, die Visitenkärtchen der Vertragspartner dran tuckern und ab damit. Trotzdem bleibt Zeit fürs einzige Geld des Abends: Jeder Vertragspartner erhält von Hissler einen Schoko-Goldtaler. Derweil wird die Schlange bei Jasmin Alt immer länger. Sie ist von der Stabsstelle Bürgerlandkreis und hat sich vornehmlich verdient gemacht darum, dass diese Veranstaltung stattfinden kann. Kim Eichhorn kopiert die Verträge, händigt sie den Partnern aus. Alt heftet sie ab. Insgesamt 35 sind es geworden. Laut Dörr „überdurchschnittlich viele“. Zwar, so Alt, waren lange nicht alle so erfolgreich wie der Förderverein Lehbesch, haben manche gar keinen Vertragspartner gefunden. Dennoch glaubt sie, „dass der Marktplatz eine gute Möglichkeit war, um Kontakte zu knüpfen und Netzwerke aufzubauen“. Die Erfüllung der Verträge behält Alt im Auge. „Wir bleiben in Kontakt, wollen gerne Fotos von den Aktionen für unsere Internetseite haben.“ Um auf den Geschmack zu bringen für die Wiederauflage . . .

„Eine super Idee – aber nicht von uns erfunden.“

Landrätin Cornelia Hoffmann-Bethscheider

HINTERGRUND

Der Ursprung der Aktion liegt in den Niederlanden. Seit 2006 wird sie in Deutschland von der Bertelsmann-Stiftung initiiert, um bürgerschaftliches Engagement zu fördern. Inzwischen gibt es 260 dieser „Marktplätze für gute Geschäfte“ in mehr als 90 Städten in Deutschland. *red*

www.
auf-gute-geschaefte.de