

8 SCHRITTE FÜR ERFOLGREICHE MATCHES

1

HANDELSECKEN NUTZEN

Gehen Sie an denjenigen Handelsplatz, an dem Sie etwas anbieten oder etwas nachfragen möchten:

- Helfende Hände
- Helfende Köpfe
- Hilfsmittel und Logistik, Maschinen, Materialien
- Gelegenheiten und Kontakte (z. B. Zugänge zu Vereinigungen, Praktika)

2

INS GESPRÄCH KOMMEN

Gehen Sie aufeinander zu und sprechen Sie miteinander über Ihre konkreten Nachfragen und Angebote. Schauen Sie, wie Sie für beide Partner eine Win-Win-Situation herstellen können.

3

ALLES AUSSER GELD

Halten Sie sich an die Spielregeln des Marktplatzes: Die Geldfrage ist tabu. Ausnahme: Beiträge z.B. für Transport, Eintrittsgelder o.ä., die für das Projekt, das gemeinsam durchgeführt werden soll, erforderlich sind. Sollten Sie Fragen haben oder etwas unklar sein - sprechen Sie mit den Brokern.

4

KONTAKT SICHERN

Tauschen Sie mit Ihren Gesprächspartnern Visitenkarten aus für den weiteren Kontakt. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich auch nach dem Marktplatz gegenseitig erreichen können - und denken Sie daran, dass Sie sich gegenseitig bereichern können.

5

MATCH-VEREINBARUNG AUSFÜLLEN

Wenn es zu einem Match kommt, halten Sie Ihre Absprachen in der Match-Vereinbarung fest. Die finden Sie auf den Stehtischen und bei den Brokern.

6

MATCH-VEREINBARUNG REGISTRIEREN

Lassen Sie Ihre Match-Vereinbarung bei Notar und Wirtschaftsprüfer registrieren.

7

IN KONTAKT BLEIBEN

Konkretisieren Sie die Absprachen Ihres Matches und dessen Durchführung: Vereinbaren Sie binnen 3 Wochen nach dem Marktplatz einen Termin, bei dem Sie die Realisierung des vereinbarten Matches in Angriff nehmen. Bleiben Sie dran an den Matches!

8

RÜCKMELDUNG

Geben Sie uns eine Rückmeldung über die Umsetzung. Für die Transparenz zum Erfolg des Engagement-Marktplatzes und zur Bewerbung des nächsten informieren Sie uns bitte über Ihre Matches. Gern auch mit Fotos für die Homepage.