

18.11.2014, 18.00 Uhr

# DIE KÖLNER KONTAKTBÖRSE

für gesellschaftliches Engagement.



**Gute Geschäfte**  
Marktplatz für Unternehmen  
und Gemeinnützige



## Machen Sie „Gute Geschäfte“ mit gesellschaftlichem Engagement

Finden Sie auf dem achten Kölner Marktplatz einen Partner für Ihr gesellschaftliches Engagement. Beispiele: Bewerbungstraining für Jugendliche, Renovierungsarbeiten im Kindergarten, Beratung von Migrantinnen und Migranten, eine Fundraisingstrategie für das Theater, ein neues Logo für den Umweltverein, Bürostühle für das Jugendzentrum, die Ausrichtung einer inhaltlichen Veranstaltung für das SeniorenNetzwerk. Handeln Sie Angebot und Nachfrage auf Augenhöhe aus.

## Achter Kölner Marktplatz

Dienstag, den 18. November 2014,  
um 18.00 Uhr im Forum Volkshochschule  
im Rautenstrauch-Joest-Museum  
Cäcilienstr. 29 – 33, 50676 Köln

Anmeldung und Information:  
Corinna Goos  
Kölner Freiwilligen Agentur e.V.

Telefon: 02 21 - 88 82 78 - 21  
Fax: 02 21 - 88 82 78 - 10  
E-Mail: [corinna.goos@koeln-freiwillig.de](mailto:corinna.goos@koeln-freiwillig.de)

Veranstalter und Unterstützer:



## Aktiv mit gesellschaftlichem Engagement

Lust auf neue Kontakte, interessante Projekte, frischen Wind? Miteinander ins Gespräch kommen, Kontakte knüpfen, dabei Ideen entwickeln und Kooperationen für gemeinsame Projekte im Bereich Soziales, Jugend, Bildung, Kultur, Umwelt oder Sport vereinbaren – das bietet der Marktplatz „Gute Geschäfte“ Unternehmen und gemeinnützigen Einrichtungen aus Köln. Mitarbeitereinsatz, Unterstützung bei Veranstaltungen, Know-how

Beteiligen Sie sich am 8. Kölner Marktplatz „Gute Geschäfte“. Sie erhalten hier neue Impulse für das bürgerschaftliche Engagement und gehen lebendige Kooperationen zwischen Unternehmen und gemeinnützigen Organisationen in Köln ein.



Jürgen Roters, Oberbürgermeister der Stadt Köln und Schirmherr des 8. Kölner Marktplatz

oder Sachspenden sind Gegenstand der Verhandlungen auf dem „Börsenparkett“. Die Frage nach Geld ist tabu. Unterstützung erhalten beide Seiten von kundigen „Maklern“. Sie stehen für Fragen bereit und helfen bei der Partnersuche. Die getroffenen Vereinbarungen werden schriftlich festgehalten. Nach Handelsschluss wird die Gesamtzahl der vereinbarten Kooperationen bekannt gegeben.

### DER WEG ZUM „GUTEN GESCHÄFT“

#### So funktioniert's

- 1 Sie melden sich schriftlich an. Die Teilnahme am Marktplatz „Gute Geschäfte“ ist für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer kostenlos.
- 2 Alle teilnehmenden gemeinnützigen Organisationen werden in einem Workshop auf die Verhandlungen vorbereitet.
- 3 Alle teilnehmenden Unternehmen erhalten vorab ausführliches Informationsmaterial und die Möglichkeit zu einem persönlichen Gespräch.
- 4 Die vier Handelsecken „Know-how“, „Helfende Hände“, „Sachspenden“ und „Veranstaltungen“ bieten Orientierung auf dem Börsenparkett.
- 5 „Makler“ sind bei der Partnersuche behilflich und stehen für Fragen bereit.
- 6 Die Kooperationsvereinbarungen werden schriftlich besiegelt.
- 7 Der anschließende Imbiss bietet Ihnen Gelegenheit zum weiteren Netzwerken.

### GEWINN FÜR ALLE

#### Gute Gründe sich zu engagieren

##### Für Unternehmen

- Sie machen sich als engagiertes Unternehmen in Köln bekannt.
- Sie engagieren sich mit geringem zeitlichen und finanziellen Aufwand.
- Sie lernen neue Geschäftspartner kennen.
- Sie bereichern Ihre Unternehmenskultur durch Engagementmöglichkeiten für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und fördern Motivation und positive Teamentwicklungsprozesse.
- Sie handeln nachhaltig, indem Sie nicht benötigtes Equipment an andere weitergeben.

▼ „Gute Geschäfte“ sind das Ergebnis der vielfältigen Kontakte und angeregten Gespräche der Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Marktplatzes.

##### Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- Sie wenden Ihr Know-how in neuen Kontexten an und stärken so Ihre fachlichen und sozialen Kompetenzen.
- Sie erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

##### Für gemeinnützige Einrichtungen

- Sie erhalten Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer Aufgaben oder Ihrer Projektidee.
- Sie können zusätzliche Angebote für die Zielgruppen Ihrer Einrichtung schaffen.
- Sie vermitteln Ihre Kompetenzen und das Anliegen Ihrer Einrichtung einem neuen Personenkreis und bauen Ihr Netzwerk aus.

