

Leitfaden für die Arbeit der Standorte des Tauschnetzes Elbtal

www.ohne-moos-gehts-los.de

Regeln für stabile Verrechnungseinheit und ausreichend Liquidität

- Die Summe der Projektkonten je Tauschring **kann** pro aktivem Mitglied bis zu 100T unter aufgenommenen Kredit liegen (bei 20 Aktiven also 2.000 Talente) und **sollte** bei 50T/Aktivem unter Kreditbetrag sein (bei 20 Aktiven also 1000 Talente < Kredit)
- Die Summe des globalen Projektkontos (N250) parallel dazu genauso.

Neuanmeldungen

- „unbekannte“ Interessierte nicht beim ersten Mal anmelden, sondern erklären, Infos mitgeben (Anleitung, Marktzeitung, Regeln, Faltblatt) und beim nächsten Mal anmelden (falls sie wiederkommen).
- Für jedes Neumitglied einen Paten wählen. Pate „kümmert“ sich selbständig um neues Mitglied (evtl. gegen einmalig geringen Talentebetrag?!)
- Vorstellung des Neumitgliedes anhand „Interview“ beim Markttag.
- Wenn irgend möglich erste Verdienstmöglichkeit für Neumitglied (ca. 5-10 Talente) über Projektkonto ermöglichen (Themagestaltung, Kuchen mitbringen, Faltblätter verteilen,...)

Tauschen anregen

- Das Projektkonto der Standorte sollte immer unterhalb des Startguthabens sein um das Tauschen zu stimulieren und nicht „abzuwürgen“. Vor allem am 31.12. um keine Körperschaftssteuer zu zahlen!
- Die Teilnehmer unterstützen eigene Talente und Angebote vorzustellen
- Auf die Erhöhung der Startguthaben von aktiven und zu vertrauenden Teilnehmer achten (von selbst kommt selten jemand).
- Ein Mitgliedsbeitrag (z.B: 5 Talente/Jahr) wird empfohlen um Arbeiten gerecht zu vergeben und bezahlen zu können. Außerdem gewinnt das Projekt an Wert in den Augen der Teilnehmer („kostenlose Dinge sind nicht viel Wert“ bzw. „Wenn ich schon etwas bezahle, dann nutze ich es auch (Bildungsthemen etc.)“).
- Nach einer gewissen Startphase (ab 20 Teilnehmer) sollte vermehrt auf Qualität anstatt Quantität geachtet werden: Inaktive Teilnehmer ansprechen (über Paten?!) und evtl. nach Kontoausgleich deaktivieren. Dies am besten jährlich am Anfang des Jahres vor Buchung der Mitgliedsbeiträge.
- Alle 6 Monate die Teilnehmer an das „Einblenden“ (Aktivieren) der versteckten Angebote/Gesuche erinnern.

Neue Mitglieder gewinnen / Interesse erhöhen

- Ziel, damit der Tauschring genug „Eigenenergie“ hat bzw. interessant für die Mitglieder ist: Mindestens 20 aktive (>4 Transaktionen/Jahr) Teilnehmer pro Standort, bei den Monatstreffen mindestens 10 Teilnehmer.
- Faltblätter auslegen bzw. Themen im Stadtteil aushängen: z.B. in anderen sozialen Initiativen (Volkssolidarität, Kirche, DRK...), Friseur, Ärzte (dort wo Menschen warten müssen), Bioläden, Bürgerbüro, ARGE, Hauseingänge von Hochhäusern (Woba),...
- Zu den monatlichen Treffen sollte es ein interessantes Thema geben, möglichst aus dem eigenen Kreis gewählt. Wenn dies stabil läuft sollte dafür lokal geworben werden (Aushänge mit den Themen des ganzen Jahres), Pressemitteilungen, Radio, Internet, Sax online, auf der eigenen Homepage etc.). Dabei sollte klar rauskommen, dass Nichtmitglieder gern gesehen sind und kostenlos teilnehmen können. Z.B. „Das Tauschnetz-Elbtal lädt am xx um 19.30 Uhr zum Vortrag über mittlere Technologien ein“. Der Eintritt ist kostenfrei. Ort: Prohliser Allee 6“. Evtl. hierzu auch „fremde“

Dozenten von interessanten Themen ansprechen (z.B. zum Thema Patientenverfügung).

- **Oder aber** die Treffen unverbindlicher+freier gestalten (vor allem bei kleinen standorten und wenig Orga-Kapazität): Die Mitglieder sollten selbst unter sich vereinbaren, wer welches Thema zum kommenden Treffen einbringt. Dies können z.B. 3 kürzere Themen von jeweils ca. 20min sein. Dabei kann über eigenen Interessen (Indianer, Feng shui, Buchvorstellung...) oder aktuelle Nachrichtenthemen oder die Gesellschaft/Wirtschaft im allgemeinen gesprochen werden. Der Vorteil abgesehen von interessanten, neuen Informationen ist vor allem auch das bessere gegenseitigere Kennenlernen. Außerdem habe ich nicht den „ganzen Abend verloren“, wenn mich mal eins der Themen nicht interessiert. Das Konzept solcher mehrerer, kleinerer Themenbehandlung an einem Abend ist auch als „SocialBar“ bekannt.
- Die Teilnehmer unterstützen sich „zusammenzutun“ und die Ressourcen wenn gewünscht selbständig zu nutzen (z.B. Treff einer Sportgruppe, Kindertreff, Gitarrenkurs, Internetkurs, tanzen etc...)
- Mit 2 Nachbarstandorten enger zusammenarbeiten (gemeinsame Marktzeitung, Kurse, Themen, Feste, Werbung etc.). Dadurch lernen sich Teilnehmer der Nachbarstandorte gegenseitig kennen, die Tauschmöglichkeiten erhöhen und verbessern sich und die Treffen werden aufgrund höherer Teilnehmerzahl interessanter. Dies ohne dass der Standort selbst mehr Mitglieder braucht. Die Standorte können Kosten und Aufwand sparen, Kurse können günstiger angeboten werden. Hierbei evtl. entsprechende Neuangebote, da nun die benötigte Teilnehmerzahl erreicht wird?!
- Wenn langfristig ständig sehr wenig Teilnehmer bei Treffen (<8?) und diese immer die selben sind, dann könnte das dazu führen, das es für die immer kommenden zu langweilig wird und sie auch weg bleiben. Wenn man mittelfristig nicht auf durchschn. 10 Teilnehmer pro Treffen kommt, dann sollte überlegt werden mit einem Nachbarstandort mehr zusammenzuarbeiten. Z.B. Alle ungerade Monate in einem, in Geraden im anderen. In den jeweils anderen Monaten nur „kleine“ Treffen zum quatschen oder „Bürozeit“. Evtl. auch Sommer- und/oder Winterpause?! „knappere“ Treffen sind vielleicht wertvoller ?
- Zusammenarbeit mit städtischen Initiativen etc. (Suppenküche...) am besten über Spendenbasis