

## 1. Handelsecken

- **Orange:** Helfende Hände/Anpacken
- **Magenta:** Marketing/PR/Internet/Beratung
- **Blau:** Sachmittel

## 2. Gespräch:

Kommen Sie miteinander ins Gespräch, aber führen Sie Ihr Gespräch zügig zu Ende, dass auch andere zum Zuge kommen. Achten Sie darauf, dass *Win-Win-Möglichkeiten* entstehen.

- Unternehmensvertreterinnen und -vertreter mit Engagementangeboten erkennen Sie am Namensschild in **BLAU**.
- Vertreterinnen und Vertreter von Einrichtungen mit Engagementangeboten erkennen Sie am Namensschild in **GELB**.
- Vertreterinnen und Vertreter gemeinnütziger Organisationen mit Nachfrage erkennen Sie am Namensschild in **GRÜN**.
- **Tauschen können gelb und grün, grün und blau, aber auch gelb und blau untereinander!**
- Gäste, Beobachter usw. tragen **WEIßE** Namensschilder. Sie sollten von Ihnen einfach ignoriert werden.
- Benötigen Sie Unterstützung bei der Partnersuche, wenden Sie sich an einen Makler oder eine Maklerin, diese werden Ihnen zu Beginn vorgestellt.
- Ist Ihr Wunschpartner bereits in einer Verhandlung, signalisieren Sie kurz Ihr Verhandlungsinteresse und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin.

## 3. Geld

Auf dem Marktplatz ist die Frage nach Geld **ausgeschlossen** ! Bitte halten Sie sich daran!

## 4. Kontakt halten

Damit Sie auch nach dem Marktplatz Kontakt mit Ihrem Gesprächspartner aufnehmen können, tauschen Sie Ihre Visitenkarten aus.

## 5. Engagementvereinbarung und Beurkundung

Wenn Sie sich „handelseinig“ sind, gehen Sie bitte zum Tisch „*Bestätigungsteam*“. Dort wird die Engagementvereinbarung erstellt und ausgedruckt. Nach Unterschrift wird Ihnen jeweils ein Exemplar ausgehändigt. Der Geldwert der Engagementvereinbarung wird notiert.

## 6. Nach dem Marktplatz

Konkretisieren Sie im Anschluss an den Marktplatz die getroffenen Vereinbarungen und führen Sie die erforderlichen **Absprachen** möglichst **innerhalb der nächsten drei Wochen** durch.