



Eiswürfel als Tauschwährung

VEREINE

Einmal Rasenmähen gegen einmal einkaufen oder Haare schneiden gegen Hausaufgabenhilfe – in dem Tauschring „NordPool“ in Stuttgart werden erfolgreich wechselseitig Dienstleistungen angeboten und ausgetauscht – ohne dass die registrierten Mitglieder die Tätigkeiten dafür finanziell entlohnen.

Mit aktuell immerhin 84 Mitgliedern ist NordPool ein Tauschring, der ein breit gefächertes Angebot an Dienstleistungen abdecken kann und damit für alle Beteiligten attraktiv aufgestellt ist. „Von handwerklichen Arbeiten, über Gartenarbeit, Arbeiten im Haushalt, Kochen und Backen, Nähen, Computerhilfen bis hin zu Fahrdiensten und dem Ver-

leihen von Geräten ist bei uns alles vorhanden“, sagt Erwin Mack, der mit im Tauschrat der Initiative sitzt.

Der Tauschrat besteht aus drei aktiven Mitgliedern des Tauschrings NordPool und wird alle zwei Jahre von den Mitgliedern gewählt. Das Gremium unterstützt und leitet den Tauschring in administrativen Fragen. Die Tauschräte wählen einen Vorsitzenden und sind Ansprechpartner in allen den Tauschring NordPool betreffenden Angelegenheiten.

Bei NordPool finden sich Menschen zusammen, die bereit sind, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten anderen zur Verfügung zu stellen, um dafür im Gegenzug deren Hilfe „einzutauschen“ – und dies, ohne dass dabei auch nur ein ein-

ziger Euro fließt. Mit Erfolg, denn mittlerweile steht der Tauschring kurz vor seinem 20-jährigen Jubiläum. Er entstand laut Erwin Mack 2003 aus Nachbarschaftshilfen der Kirchen Nordgemeinde und St. Georg im Stuttgarter Norden.

„Die größer werdenden Mitgliederzahlen erforderten schon bald eine Organisation mit Tauschräten, Büroarbeiten und Kontoführung.“ Und woher stammt eigentlich der Name? Ganz einfach: „NordPool: wurde in Stuttgart Nord gegründet, mit einem Pool an Tauschangeboten.“

Was macht eigentlich den Erfolg der Initiative aus, warum ist tauschen nach wie vor gefragt? „Wer bekommt schon innerhalb kürzester Zeit und ohne dafür Geld auszugeben,

Hilfe bei seinen notwendigen Reparaturarbeiten oder Transportdiensten“, stellt Erwin Mack in den Raum und fügt gleich noch ein Argument an: „Anderen zu helfen und dabei seine Fähigkeiten anzubringen, macht zufrieden und stolz.“ Positiver Nebeneffekt: „Neue, nette Bekanntschaften unter den Mitgliedern zu finden und Geselligkeit bei Stammtischen und Tauschmärkten runden die Mitgliedschaft bei unserem Tauschring ab“, ist sich Mack sicher. In diesem Punkt ist allerdings der Pandemie-Einfluss spürbar. Die Tauschgeschäfte seien durch Corona nicht beeinflusst worden, lediglich die Begegnungen bei Stammtischen und die Tauschmärkte mussten reduziert werden.

„Generell jedoch findet der Tauschgedanke an sich immer sehr großen Anklang“, stellen die Macher von NordPool fest. Jedoch sei das Umsetzen der Aktionen deutlich schwieriger. „Zwar weiß jeder, wo er Hilfe gebrauchen könnte, aber oft nicht, welche Arbeiten er anbieten kann“, erklärt Erwin

Mack. „Hier helfen dann wir erfahrene Tauscher dabei, das mögliche und auch gefragte Angebot zu finden.“ Konkret läuft eine Aktion beispielhaft etwa so ab: „Vor einem Tauschgeschäft verständigen sich die Partner über die gewünschte Leistung und den dafür erforderlichen Zeitaufwand“, erklärt Mack. „Nach dem erfolgtem Tauschgeschäft meldet einer der Partner die dabei angefallenen Eiswürfel schriftlich oder per E-Mail an den Kontoführer.“ Ein Konto kann mit bis zu 500 Eiswürfeln aufgefüllt werden oder mit bis zu 50 Eiswürfeln im Minus stehen.

Trotz der regen Aktivität im Tauschring wissen die Beteiligten, dass es für die verlässliche Weiterführung und -entwicklung der Initiative darüber hinaus notwendig ist, die Werbetrommel zu rühren. Deshalb „machen wir auch auf uns aufmerksam durch Veröffentlichungen in Tages- und Lokalzeitungen“, sagt Erwin Mack. „Wir werben mit unserem Flyer in Bibliotheken, Rathäusern und Bezirksamtern. Parallel

dazu stellen wir den Tauschring in Kirchengemeinden, Vereinen und Begegnungsstätten vor.“

Nicht zu vernachlässigen ist auch der finanzielle Aspekt. Hier ist man bei NordPool froh, einen unabhängigen Weg eingeschlagen zu haben. „Wir finanzieren uns selbst über unseren Mitgliedsbeitrag von zehn Euro pro Jahr.“ Das hört sich für Außenstehende zunächst nach nicht viel finanziellem Spielraum an, doch: „Unsere Ausgaben sind sehr niedrig, sodass wir keine Unterstützung von kommunaler Seite benötigen.“

Mehr Informationen auf www.nordpool-stuttgart.de

ANZEIGE

Starte jetzt in den Frühling mit einem strahlenden, jugendlichen Glow!

Sommer Glow Paket Anti-Aging:

3 x HydraFacial™ Deluxe Behandlungen

Spare jetzt 20% bis zum 25. April 2022.
Statt 199€ jetzt nur 159€ pro Behandlung.

Terminvereinbarungen unter
+49 177 9547150 | info@cellconceptlounge.de

Cell Concept Lounge
Im Schüle 32
70192 Stuttgart

