

Konzeptskizze eines Gemeinschaftsunternehmens „Erwerbstätig in Partnerschaft“

Name

Als Name ist „Erwerbstätig in Partnerschaft“ angemessen, weil so die zugrunde liegende Intention ausgedrückt wird.

Grundsätze

„egalitär, tolerant und leistungsorientiert“

In „Erwerbstätig in Partnerschaft“ sollen Menschen jeder Weltanschauung, Religion, Nationalität und sexuellen Orientierung mitarbeiten können. Es werden flache Hierarchien und eine möglichst gleichmäßige Verteilung der erwirtschafteten Erträge entsprechend der Arbeitszeit und eingebrachter Mittel auf die Mitglieder angestrebt.

Die Arbeitsprozesse sollen möglichst effizient und rationalisiert ablaufen. Die Entscheidungsprozesse müssen demokratisch und verbindlich sein, Kompetenzen sollen klar und eindeutig vergeben werden.

Zielgruppe

Die Kerngruppe, die wir ansprechen sollten:

- qualifizierte und hoch qualifizierte Erwerbslose (vom Facharbeiter bis zum Akademiker)
- Qualifizierte, die eine Tätigkeit unter ihrer Qualifikation ausüben oder die nach neuen Herausforderungen suchen
- allein Selbstständige
- ehemals Selbstständige, die einen „zweiten Versuch“ unternehmen wollen

„Erwerbstätig in Partnerschaft“ braucht diesen Kern aus gebildeten, intelligenten und lebenserfahrenen Menschen, um ein ambitioniertes Unternehmen aufzubauen.

Doch das Prinzip ist: jede(r), der oder die bei „Erwerbstätig in Partnerschaft“ mitarbeiten will, kann das auch tun. Langfristig kann ein Unternehmen, das die bei ihm tätigen Menschen nicht als lästige Kostenfaktoren betrachtet, sondern als seine wertvollste Ressource nutzt und ausbaut, gerade durch diese Philosophie Erfolg haben, wo andere scheitern werden.

Tätigkeitsbereiche

Erfahrungsaustausch und Kontakte knüpfen

Austausch von Leistungen untereinander

gemeinsam neue Leistungen und Produkte entwickeln

gemeinsam Kunden akquirieren und untereinander vermitteln

Leistungen

Die Art der Leistungen richtet sich nach den Mitteln und Qualifikationen der Mitglieder. Eine dauerhafte Spezialisierung auf ein bestimmtes Produkt ist nicht vorgesehen; um einen breiten Kreis von Mitgliedern und Kunden zu haben, sollen verschiedene Produkte und Dienstleistungen angeboten werden.

Kundenkreis

Die Mitglieder von „Erwerbstätig in Partnerschaft“ sind zugleich Kunden. Indem man Kunden, denen es an Bargeld mangelt, die Inanspruchnahme der Leistungen im Austausch für eigenen Leistungen ermöglicht, erweitert man zugleich den eigenen Kundenkreis.

Darüber hinaus wird aber auch ein Auftreten am Markt und der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen gegen Geld angestrebt.

Marktorganisation

Gewöhnlich arbeitet der Anbieter am Markt nach dem Prinzip „try and ERROR“. Er bietet Leistungen an, stellt Waren ins Schaufenster und hofft, dass Kunden kommen. Doch eine Garantie dafür gibt es nicht und ob man den Markt richtig eingeschätzt hat, weiß man erst hinterher.

Auch die Verbraucher haben Probleme mit dem Markt: oft werden ihnen Leistungen und Produkte nach dem Prinzip „Friss Vogel oder stirb“ vor die Nase gesetzt. Viele Anbieter sind entweder Monopolisten oder zwischen ihnen findet keine Konkurrenz statt, weil sie sehr ähnliche Leistungen anbieten.

Damit Anbieter im Gemeinschaftsunternehmen wissen, woran Bedarf besteht und Kunden die Möglichkeit bekommen, ihre Wünsche zu artikulieren, müssen neue Kommunikationsformen gefunden werden. Der Anbieter schreibt auf, welche Leistungen er erbringen kann und der Kunde schreibt auf, welche Bedürfnisse er hat. Aus der Schnittmenge zwischen nachgefragten und angebotenen Leistungen werden Geschäftstätigkeiten realisiert und auf einem Konto gegeneinander verrechnet.