

[Über Businessnews](#)

[Kontakt](#)

[Anzeigen](#)

[Impressum](#)

[RSS](#)

[Mediadaten](#)

[Über uns](#)

[Auflagen](#)

BN INTERVIEW SEBASTIAN GRADINGER

"Mit wenig Aufwand viel erreichen"

Sebastian Gradinger, 31, schwört auf Serviceclubs. Deshalb hat er die Informationsplattform www.service-clubs.com gegründet. Der promovierte Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler ist selbst Mitglied eines Service Clubs und erklärt im Interview mit BusinessNews, welche Vorteile daraus erwachsen.

Herr Gradinger, Sie sind zu dem Schluss gekommen, dass in Zeiten klammer Kassen Serviceclubs, wie beispielsweise Lions oder Rotary, eine immer wichtigere Rolle im Sozialstaat spielen sollten. Warum?

Es ist wichtig, dass die Clubs lokale Verantwortung übernehmen. Sie verfügen über ein großes Netzwerk und können so vor Ort viel bewegen.

Wie soll das funktionieren?

Wenn im Kindergarten eine Schaukel kaputt ist, könnte ein Anruf beim Club vielleicht genügen. Vielleicht gibt es einen Handwerker, der Mitglied ist, der die Sache schnell in Ordnung bringt.

Aber haben Rotary und Lions nicht schon immer auch für lokale Projekte gespendet?

Ja, aber es gibt diesen Spruch: Tue Gutes und sprich nicht darüber. Ich denke aber man sollte darüber sprechen, denn das öffnet auch Türen. Und vielleicht ändern sich dann die Vorurteile, wir hätten eine Scheckheftmentalität.



 GROSE

Sebastian Gradinger hat an der Universität Trier Wirtschafts- und Sozialwissenschaften studiert und promoviert. Er schwört auf den Netzwerk-Gedanken in Serviceclubs.

Warum sollen ausgerechnet Wirtschaftsclubs gerade für eine öffentliche Aufgabe besonders gut geeignet sein?

Sie verfügen über Kapital. Jährlich kommen insgesamt 20 Millionen Euro allein in Deutschland an Spendengeldern von Service Clubs zusammen. Und zweitens verfügen sie über ein außerordentlich gutes Netzwerk. Da kann mit wenig Aufwand viel erreicht werden.

Können Sie das belegen?

Der Serviceclub, Round Table, bei dem ich auch Mitglied bin, hat das Projekt Children's Wish ins Leben gerufen. Es erfüllt Kindern mit einer lebensbedrohlichen Krankheit einen Wunsch. Zum Beispiel wollte ein Junge gern im Hubschrauber fliegen. Wir haben eine E-Mail durch den Verteiler geschickt. Innerhalb von einem Tag hatten wir 50 Angebote von Mitgliedern, die diesen Wunsch schnell erfüllen konnten. Das ging ohne großen bürokratischen Aufwand. Das Netzwerk ist deswegen auch so stark, weil es auf dem Berufsgruppenprinzip basiert.

Was bedeutet das Berufsgruppenprinzip?

Bei den einzelnen Serviceclubs wird darauf geachtet, dass alle Berufsgruppen, also vom Handwerker bis zum Arzt vertreten sind, damit man auch von einander lernen kann.

Dient das auch der Karriere?

Bestimmt kann man durch die Mitgliedschaft berufliche Vorteile haben, aber die könnte man auch als Mitglied im Tennis oder Golfclub bekommen. Und vielleicht hat man die Chance auch mal vorstellig zu werden. Aber letztendlich zählt die Qualität des Bewerbers.

Sie sind Mitglied in einem Serviceclub, was hat es ihnen gebracht?

Ich würde es mal Persönlichkeitsentwicklung nennen. Ich habe sehr viel von den Mitgliedern gelernt. Viele haben ja bereits einige Jahre Berufserfahrung hinter sich. Vielleicht hat man Probleme im Betrieb, da ist so ein Ratschlag sehr viel wert. Außerdem bekommt man durch die Heterogenität eine Bandbreite an unterschiedlichen Meinungen präsentiert, das schult. Die Club-Abende sind deswegen immer sehr anregend.

Die Fragen stellte Christine Hunger

18.12.2006 08:12