

Beispiel: Nicht-barrierefreier Stadtteil

Problemstellung:



Aufgrund seines gesundheitlichen Zustandes ist Herr Yilmaz in seiner Mobilität eingeschränkt. Es fällt ihm schwer, Stufen und Treppen zu bewältigen. Deshalb wird es für ihn zunehmend schwieriger, seine Einkäufe zu tätigen. Besonders die Stufen am Eingang des Supermarktes stellen für ihn ein Problem dar.

Lösungsmöglichkeit I: „Einrichtung eines Abhol- und Lieferservice durch professionelle und nicht-professionelle Dienstleister“

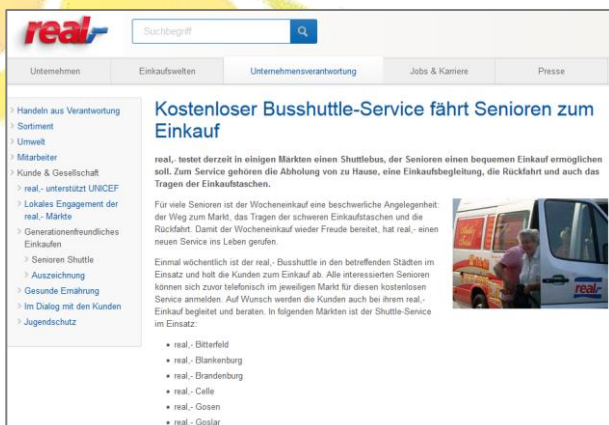
Sie, als professioneller Dienstleister, können über die Quartiersplattform Herrn Yilmaz anbieten, Waren online zu bestellen. Sie, als nicht-professioneller Dienstleister, können Herrn Yilmaz einen Abhol- und Lieferservice zur Verfügung stellen.

Über die Plattform können sich professionelle und nicht-professionelle Dienstleister miteinander vernetzen. So kann sich Herr Yilmaz entweder selbst einen nicht-professionellen Dienstleister über die Plattform suchen, der ihm die Waren bringt, oder Sie können Herrn Yilmaz direkt einen Lieferservice anbieten, den er bei seiner Bestellung hinzubuchen kann.

Nicht-professionelle Dienstleister können Herrn Yilmaz auch über die Plattform anbieten, ihn von zuhause abzuholen, zum Supermarkt zu bringen, bei der Bewältigung der Stufen zu helfen und ihn dann wieder nach Hause zu fahren.

Ein ehrenamtlich engagierter Technikbotschafter kann dabei behilflich sein, Online-Bestellungen auf den Weg zu bringen oder Herrn Yilmaz zu zeigen, sich selbst einen nicht-professionellen Dienstleister über die Plattform zu suchen, der ihm die Waren bringt.

Beispiele aus der Praxis:



real Suchbegriff

Unternehmen Einkaufswelten Unternehmensverantwortung Jobs & Karriere Presse

Handeln aus Verantwortung
Sortiment
Umwelt
Mitarbeiter
Kunde & Gesellschaft
real - unterstützt UNICEF
Lokales Engagement der real - Märkte
Generationsfreundliches Einkaufen
Senioren Shuttle
Auszeichnung
Gesunde Ernährung
Im Dialog mit den Kunden
Jugendschutz

Kostenloser Busshuttle-Service fährt Senioren zum Einkauf

real, testet derzeit in einigen Märkten einen Shuttlebus, der Senioren einen bequemen Einkauf ermöglichen soll. Zum Service gehören die Abholung von zu Hause, eine Einkaufsbegleitung, die Rückfahrt und auch das Tragen der Einkaufstaschen.

Für viele Senioren ist der Wochenkauf eine beschwerliche Angelegenheit: der Weg zum Markt, das Tragen der schweren Einkaufstaschen und die Rückfahrt. Damit der Wochenkauf wieder Freude bereitet, hat real, einen neuen Service ins Leben gerufen.

Einmal wöchentlich ist der real - Busshuttle in den betreffenden Städten im Einsatz und holt die Kunden zum Einkauf ab. Alle interessierten Senioren können sich zuvor telefonisch im jeweiligen Markt für diesen kostenlosen Service anmelden. Auf Wunsch werden die Kunden auch bei ihrem real - Einkauf begleitet und beraten. In folgenden Märkten ist der Shuttle-Service im Einsatz:

- real - Bitterfeld
- real - Blankenburg
- real - Brandenburg
- real - Celle
- real - Goslar

Eine beispielhafte Möglichkeit für einen solchen Hol- und Bringdienst ist der kostenlose Shuttle-Service von „real“ und dem Taxi-Unternehmen „Schaumburg“ in Celle. Dieser Shuttle-Service holt Senioren direkt vor Ihrer Haustür ab und bringt sie zum Supermarkt. Auch der Rückweg und das Tragen der Einkaufstasche werden übernommen.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<http://www.real.de/unternehmen/unternehmensverantwortung/kunde-gesellschaft/generationenfreundliches-einkaufen/senioren-shuttle.html>

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die mobil eingeschränkt sind
- Kundengewinnung durch Präsenz auf der Plattform
- höhere Popularität durch bürgerschaftliches Engagement

Lösungsmöglichkeit II: „Barrierefreier Umbau“

Sie, als professioneller Dienstleister, können Ihr Geschäft barrierefrei umbauen lassen. Zum Beispiel indem Sie eine Rampe vor dem Eingang aufbauen, die Stufen zum Eingang absenken oder die Gänge in Ihrem Geschäft breiter gestalten. Auf der Quartiersplattform können Sie dann Ihr Geschäft als barrierefrei ausweisen, sodass Herr Yilmaz auf Ihr Geschäft aufmerksam werden kann und seine Einkäufe fortan bei Ihnen tätigt.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

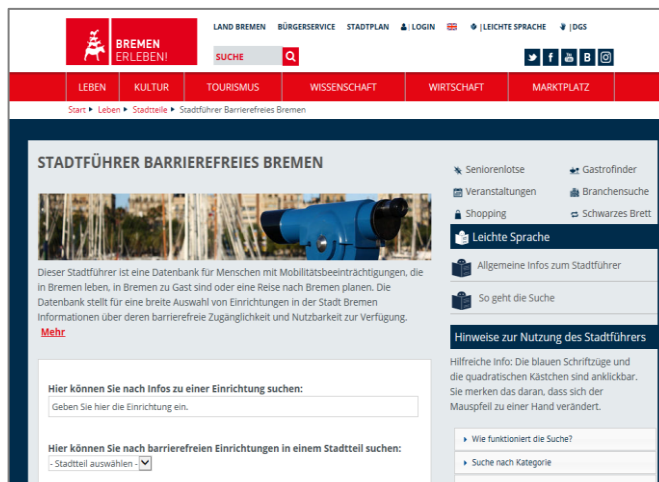
- Kundengewinnung durch Präsenz auf der Quartiersplattform
- Gewinnung und Bindung von Kunden, die ohne barrierefreier Einrichtung nicht (mehr) bei Ihnen einkaufen können

Lösungsmöglichkeit III: „Kooperation zwischen professionellen Dienstleistern und der Kommune“

Von der Kommune kann ein „Stadtführer“ auf der Quartiersplattform integriert werden, der anzeigt, wo sich barrierefreie Geschäfte und Einrichtungen im Stadtteil befinden. Wenn Sie als professioneller Dienstleister ein barrierearmes Geschäft haben oder dieses barrierefrei umbauen, können Sie Ihr Geschäft in den Stadtführer aufnehmen lassen.

Herr Yilmaz kann in der Datenbank nach barrierefreien Geschäften suchen und sich für Ihr Geschäft entscheiden.

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für einen solchen Stadtführer ist der „Stadtführer barrierefreies Bremen“. Ziel hierbei ist es, Menschen mit Mobilitätsbeeinträchtigungen Einrichtungen aufzuzeigen, die barrierefrei zugänglich und nutzbar sind. Dies geschieht anhand einer Suchfunktion.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<http://www.bremen.de/leben-in-bremen/stadtteile/barrierefrei>

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die ohne barrierefreie Einrichtung nicht (mehr) bei Ihnen einkaufen können
- Kundengewinnung durch Ihre Präsenz auf der Quartiersplattform