

Rollendes Marketing

Wohnpartnerbörse wirbt auf Stadtbus für ihr Mietmodell

me. Die einen haben große Häuser oder Wohnungen, die sie nicht mehr komplett selber nutzen, bräuchten aber vielleicht Hilfe bei kleinen Alltagsdingen. Die anderen suchen dringend eine bezahlbare Unterkunft und sind im Gegenzug dazu bereit, kleine Arbeiten zu verrichten. Seit zwei Jahren bemüht sich die Wohnpartnerbörse, eine Kooperation zwischen den Paritätischen Sozialdiensten und dem Studentenwerk, diese beiden Gruppen zusammenzubringen. „Wir haben in dieser Zeit rund 30 Wohnpartnerschaften vermittelt“, sagt Ulrike Sinner, Geschäftsführerin der Paritätischen Sozialdienste.

Um das ganze Projekt noch bekannter zu machen, hatten die Initiatoren eine besondere Werbeidee. Die Wohnpartnerbörse wirbt inzwischen auch auf einem Stadtbus. „Mein Haus. Mein Student“, ist darauf zu lesen, ebenso wie der Hinweis „Hilfe statt Miete“. Das Problem sei nämlich, eine genügend große Zahl an Wohnungsanbietern zu finden, so Michael Postert, Geschäftsführer des Studentenwerks. „Die Studenten kommen automatisch“, sagt er. Gerade ausländische Studierende hätten oftmals großes Interesse an einer solchen Wohnpartnerschaft, denn „sie kommen sich in einer privaten Umgebung nicht so verloren vor, wie im großen Studentenwohnheim“.

Die Idee der Wohnpartnerschaften haben sich in anderen Universitätsstädten bewährt: „Wir nennen das Ganze ‚spülen statt zahlen‘“, sagt Sinner. Wobei die Wohnpartner individuell vereinbaren, welche Hilfsleistungen erwartet werden: Man kann die Einkäufe erledigen, den Rasen mähen oder aber beim Umgang mit dem Handy helfen. „Die Faustformel lautet, ein Quadratmeter Wohnraum für eine Stunde Hilfe im Monat“, so Sinner. Vorgesehen ist, dass die Studenten lediglich die Nebenkosten bezahlen. „Davon profitieren beide Seiten“, findet Susanne Tetzlaff, die beim Paritätischen für die Wohnpartnerbörse zuständig ist.

Von der Idee ist auch Hugo Rhein, der Initiator und Vorsitzende der „Hugo-Rhein-Stiftung für Studenten-Unterkünfte“, überzeugt. Seine Stiftung hat die Kosten für ein Jahr Buswerbung in Höhe von 3 000 Euro übernommen. „Ich meine, dass das wirklich eine gute Sache ist und hoffe, dass auf diese Weise zusätzlicher Wohnraum für Studierende gefunden wird“, sagt er. Unterwegs ist der Bus im gesamten Stadtgebiet, wie Jürgen Zimmermann, Betriebsleiter bei „Transbus Reisen“, erklärt. „Wir setzen ihn auf verschiedenen Linien ein.“ Damit möglichst viele Menschen die Frage „Zimmer frei?“ und der Telefonnummer 91 23 00 lesen können.