



Hilfe!

In jedem von uns steckt ein potenzieller Helfer. Die Evolution hat dieses Verhaltensmuster dem Menschen in die Wiege gelegt. Zwar bedarf jeder der Hilfe des anderen, aber nicht jeder bietet seine Hilfe einem anderen an. Ob aus selbstlosen oder egoistischen Motiven, ist erst mal egal. Hauptsache, man tut es. Jetzt sind jedenfalls die professionellen Spendensammler wieder zahlreich unterwegs. Aber nicht jede Hilfe ist auch hilfreich. Wer's nicht glaubt, dem wird hier geholfen.

Was hilft's dem Helfer?

Gewissensberuhigung, Seelenbalsam – Wer sich für andere einsetzt, verfolgt manchmal ganz egoistische Motive

VON LISA WELZHOFER

An dem Mann mit der roten Weste ist schwer vorbeizukommen. Dabei steht er nur da und hält die Straßenzeitschrift „Trottwar“ in der Hand. Er hat sich vor dem Eingang des neuen Konsumkomplexes im Stuttgarter Süden postiert. Dort, wo sich die Wege derer kreuzen, die aus der Drogerie für Ökobewusste links und dem Supermarkt für mittlere Einkommen rechts drängen, um gemeinsam im Aufzug Richtung Tiefgarage zu sinken.

„Vor solchen Geschäften verkauft sich Trottwar besonders gut“, sagt Helmut Schmid, Chefredakteur der Zeitschrift. Über die Gründe kann er nur spekulieren. Vielleicht wolle mancher Einkäufer, der sich gerade selbst (zu) viel Gutes in den Wagen gepackt hat, einem anderen etwas zukommen lassen. Denn die „Trottwar“-Verkäufer, mittel- und oft auch obdachlos, bekommen die Hälfte des Verkaufspreises.

Was Schmid vorsichtig formuliert, wird oft gebraucht, um die große monetäre Hilfsbereitschaft der Deutschen – und ganz generell der westlichen Welt – zu begründen: bequeme Gewissensberuhigung, moderner Ablasshandel. 2,3 Milliarden Euro haben Privatleute hierzulande den Zahlen des Deutschen Spendennrats zufolge im Jahr 2010 gespendet. Das ist noch kein Hilfspaket für Griechenland, aber ungefähr das jährliche Volumen des Haushalts der Stadt

Stuttgart. Schätzungen, die als Basis beispielsweise die Angaben bei den Finanzämtern nehmen, gehen sogar von bis zu fünf Milliarden Euro aus.

Unterstützt werden vor allem humanitäre Projekte in den Armenhäusern der Welt, aber auch Umwelt- und Tierschutzorganisationen. Der Europäer versucht mit Geld zu retten, woran er selbst mindestens Mitschuld trägt. Dass in Afrika Kinder verhungern, liegt auch am unersättlichen Energiehunger der westlichen Welt. Und der Regenwald in Südamerika muss Soja-Pflanzen weichen, die dann als Futter für die Massentierhaltung hierher transportiert werden. Zum Überweisungsschein zu greifen ist eben so viel einfacher – und meist auch billiger –, als die Ernährung umzustellen oder das Haus wärmezudämmen.

Der Vorwurf eigennütziger Motive richtet sich nicht nur an Menschen mit Spendenquittungen im Anhang der Steuererklärung. Zeichnet sich jemand durch besondere Hilfsbereitschaft aus, so wird ihm schnell mal ein Helfersyndrom unterstellt und somit, wohl meist gedankenlos, sein Handeln in die Nähe einer psychischen Störung gerückt. Der Psychoanalytiker Wolfgang Schmidbauer, der heute die inflationäre und unscharfe Verwendung des Begriffs beklagt, bezeichnete damit 1977 die Problematik eines Menschen, dessen Welt „zwanghaft auf das Helfen eingeeignet ist“, der damit eigene emotionale Konflikte

verdrängt und es als Mittel der Machtausübung missbraucht.

Ist es so einfach? Hilft der Helfer vor allem sich selbst? Oder ist das nur Teil einer besonders zynischen Weltsicht, ein Reflex, der wiederum jenen zur Rechtfertigung nützt, die gar nichts für andere tun?

Die Frage nach dem Warum lässt Rolf Koenig innehalten. Sachlich und eloquent hat er beschrieben, wie der Patientenbegleitdienst im Stuttgarter Marienhospital funktioniert. Wie er und rund 80 andere Ehrenamtlichen in zehn Schichten die Patienten auf ihren schweren Wegen durch die endlosen Gänge des Krankenhauses begleiten.

Der Feuerwehrmann muss nicht lang überlegen, warum er diesen Beruf gewählt hat

Vom Zimmer zu den Untersuchungen – und wieder zurück. Wie sie, wenn es der Patient will, Gesprächspartner sind oder auch nur ein Taschentuch reichen. Warum er selbst, Jurist im Ruhestand, seit sieben Jahren dabei ist, sogar drei Schichten jede Woche übernimmt, darüber muss er erst einmal nachdenken. „Das Helfen liegt mir“, sagt er schließlich, und dass er von seinem Glück, Zeit zu haben und gesund zu sein, etwas an andere weiterreichen will.

Stefan Kaufmann, Berufsfeuerwehr-

mann in Stuttgart, muss gar nicht lange überlegen: „Das Gefühl, nachdem man gerade ein Kind aus einer brennenden Wohnung gerettet hat, ist nicht mit Geld zu bezahlen.“ Stolz sei er, diesen Beruf schon als Jugendlicher gewählt zu haben. Stolz auch darauf, in Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren, in denen sonst keiner mehr weiter weiß. „Feuerwehrmann steht bei den angesehenen Berufen auf Platz 1. Die Leute begegnen uns mit Respekt“, sagt Kaufmann.

Fragt man sie also selbst, die regelmäßigen Spender und Ehrenamtlichen in Wärmestuben und Behindertencafés, die professionellen Entwicklungshelfer oder Einsatzkräfte, dann tauchen einige Formulierungen immer wieder auf: „Etwas Sinnvolles tun“ und „die Welt ein bisschen besser machen“. Aber auch diese: „Viele neue Menschen kennenlernen“ und „sich selbst besser fühlen“.

Professor Hans-Werner Bierhoff ist die neutrale Instanz, die es bei der Bewertung eines solch emotionalen Themas vielleicht braucht. Der Sozialpsychologe forscht an der Ruhr-Universität in Bochum über das Helfen und die Motive. Als Wissenschaftler spricht er von „prosozialem Verhalten“ und definiert es so: „Es handelt sich um ein willentliches Handeln, das potenziell oder tatsächlich zum Wohlergehen einer Empfängerperson beiträgt.“

► Fortsetzung auf Seite V2

► V2

Bettelmarketing



Die Zahl der Bedürftigen wächst fast so schnell, wie die Staatsgelder schwinden. Immer mehr hauptberufliche Spendensammler halten daher die Hand auf. Mit Methoden des Marketings müssen sie Geld beschaffen.

► V3

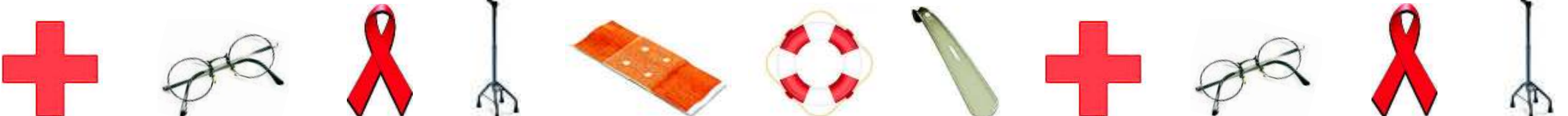
Medizin für Mogadischu

„Die Not dauert länger als das öffentliche Interesse daran“, sagt Tankred Stöbe von der Hilfsorganisation Ärzte ohne Grenzen. Im Sommer 2011 baute er in der somalischen Hauptstadt Mogadischu ein Kinderkrankenhaus auf.

► V4

Wertvolle Gewinne

Auf unserer Unterhaltungsseite gibt es unter der Rubrik „Landsleute“ attraktive Preise zu gewinnen: Einkaufsgutscheine im Wert von 100 Euro – einzulösen bei Saturn.



Selbst Ratten zeigen Mitgefühl

Schokolade fressen – oder dem Gefährten helfen? Selbstverständlich helfen, lautet die Antwort. Zumindest bei Ratten. Die Nagetiere sind erstaunlich mitfühlend, wie eine Studie ergab. Sie sorgen sich um gefangene Freunde und versuchen, sie zu retten, sogar wenn sie davon keinen Vorteil haben. Und sind damit wohl selbstloser als so mancher Mensch, obwohl Mitgefühl lang als typisch menschliche Eigenschaft galt. Mittlerweile ist bekannt, dass sich auch Tiere in Artgenossen hineinendenken können. Bei Nagern jedoch sei dies nun zum ersten Mal beobachtet worden, berichten Wissenschaftler in der Fachzeitschrift „Science“.

Die Forscher der Universität Chicago hielten Laborratten paarweise in Käfigen, so dass die Tiere sich aneinander gewöhnten. Anschließend sperrten sie eine der Ratten in einen durchsichtigen Behälter innerhalb eines größeren Testkäfigs. Auch die andere Ratte reagierte mit Unruhe auf die Trennung von ihrem Gefährten und auf seine Gefangenschaft. Nach einigen Versuchen jedoch lernten die freien Ratten, die Gefängnistür zu öffnen. Sie halfen ihrem jeweiligen Gefährten hinaus. Für Stoffratten oder andere Gegenstände hingegen öffneten sie kein einziges Mal die Tür. Das Verhalten ging weit über alle bisher beobachteten mitfühlenden Verhaltensweisen bei Nagetieren hinaus, berichteten die Forscher.

Die Ratten befreiten ihre Gefährten meist schnell und auch dann, wenn diese nicht in den gemeinsamen Käfig, sondern nach außen entlassen wurden. Es gab keine Belohnung, nicht mal in Form eines sozialen Kontakts. Selbst wenn Ratten die Wahl hatten, ihren Gefährten zu befreien oder mit demselben Trick einen Behälter mit Schokolade zu öffnen und diese zu vernaschen, wählten sie sehr oft die Befreiung. „Sie hätten zuerst die ganze Schokolade fressen können.“

Stattdessen öffneten sie zuerst die Käfigtür und teilten sich die begehrte Süßigkeit“, so die Neurobiologin Peggy Mason. „Das sagt uns, dass die Befreiung für sie auf einer Stufe mit Schokolade stand. Das hat uns überrascht.“ Die Ratten erkannten also nicht nur die Notlage ihres Artgenossen. Sie behielten einen kühlen Kopf und handelten – obwohl sie keinen direkten materiellen oder sozialen Vorteil davon hatten. Nach Ansicht der Forscher zeigt das, dass uneigennützig Hilfe tief in der Evolution verankert ist. Manche Menschen jedoch scheinen sich die Eigenschaft abtrainiert zu haben. (dpa/ina)



Im Schlitz der Sammelbüchse landen die Münzen, im Loch die gerollten Scheine Foto: dpa

Bettelmarketing mit Gefühlsverstärker

Professionelle Spendensammler haben jetzt Hochsaison

In der Vorweihnachtszeit ist die Liebe zum Nächsten groß. Besonders zu seiner Brieftasche, denn gemeinnützige Organisationen brauchen dringend Geld: Auf den Monat Dezember entfallen zwei Drittel aller Spenden.

VON MARTIN EBNER

Wer jetzt keine großzügigen Geber findet, kann schauen, wie er nächstes Jahr süße Afro-Babys speist, Behinderte pflegt, Mädchen vor der Prostitution bewahrt oder streunende Hunde rettet. „Für Ihre Unterstützung möchte ich mich heute ganz persönlich bei Ihnen bedanken“, säuselt es durchs Telefon, Bettelbriefe verstopfen den Briefkasten, Sammelbüchsen scheppern in den Fußgängerzonen.

Der deutsche Spendenmarkt ist kaum zu überblicken. Die Zahlen werden auf unterschiedlicher Basis berechnet. Während der Deutsche Spendenrat von 2,3 Milliarden privater Spenden für das Jahr 2010 ausgeht, kommen andere Schätzungen, die auf Angaben bei den Finanzämtern gründen, auf bis zu fünf Milliarden Euro. Für die Wohltätigkeitsbranche gibt es weder Veröffentlichungspflichten noch nennenswerte Kontrollen. Klar ist aber: Die Zahl der gemeinnützigen Bedürftigen wächst fast so schnell, wie die Staatsgelder schwinden. Über 580 000 eingetragene Vereine und 15 000 Stiftungen halten die Hand auf. Der harte Wettbewerb zwingt zu Professionalisierung: Hauptberufliche Spendensammler, „Fundraiser“, bedienen sich der Methoden des Marketings.

Der Deutsche Fundraising-Verband zählt über 1300 Bettelfachkräfte als Mitglieder. Die Fundraising-Akademie in Frankfurt hat seit 1999 mehr als 500 Absolventen „die Kunst, Freude am Geben zu lehren“, beigebracht. Im April 2012 beginnt der nächste zweijährige Kurs zu Themen wie Marktanalyse, Mediaplanung, Spenderbindung, Datenbankmarketing und Bußgeldwerbung; Abschlussarbeit und Prüfung führen zum Zertifikat Fundraising-Manager (FA). Wer die Studiengebühr von 9360 Euro nicht aufbringt, kann sich das Handwerkszeug für erfolgreiche Akquise auch anderswo besorgen. Wie wäre es mit einem Abschluss beim Fundraising-Professor Michael Urselmann an der FH Köln?

Wie man der „Spenderpyramide“ folgt, also Interessenten als Spender gewinnt, Dauerspender mit „Upgrading-Gesprächen“ zu Stiftern und diese zu Vermächtnisgebern macht, vermittelt zum Beispiel auch die Kollekt, die Fachtagung für kirchliches Fundraising, jeden September in Hannover. Heuer erläuterte dort Birgit Kern von Brot für die Welt, warum Erbschaftsfundraising „systematisch und mit langem Atem“ sein muss. Wer immer schon mal wissen wollte, warum Postkarten, Aufkleber und anderer Kram unbestellt ins Haus flattern, wurde aufgeklärt im Vortrag „The Power of Touch. Die Bedeutung der Haptik im Dialogmarketing“. Der Workshop „Mit Persönlichkeit überzeugen“ half denen, die nicht so gern über Geld reden.

Der eine oder andere Psychotricker ist auch beim Bad Honnefer Fundraising-Forum aufzuschnappen oder bei den Fundraising-Tagen in München, die von der Fachzeitschrift „Fundraising-Magazin“ veranstaltet werden. Der Deutsche Fundraising-Kongress ist mit fast 1000 Euro Teilnahmegebühr nicht ganz billig, aber das größte Treffen des Spendenbusiness. 2011 wurde dort die Diakonie Frankfurt mit dem Deutschen Fundraising-Preis ausgezeichnet – für ihre Kampagne „Help the Oma“.

Einen Neuspender zu gewinnen kostet im Schnitt 200 Euro

Potenzielle Geber sind leicht zu finden. Der Münchner Adressenhändler Acxiom hat „religiös motivierte Frauen“ in süddeutschen Kleinstädten im Angebot, außerdem Zielgruppen wie „Privatpersonen mit einem guten Herzen für die Not anderer“ oder „spontane Helfer, die immer wieder bewiesen haben, dass sie sehr gut reagieren“. Die Konkurrenz, Schober in Ditzingen, bietet unter anderem „Emergency-Konzepte zur Gewinnung von Katastrophenspendern“ und verlangt für eine gewöhnliche Adresse 24 Cent, für eine Telefonnummer 13 Cent. Deutlich teurer sind die Anschriften von Richtern oder Staatsanwälten, die von der Konstanzer V&M Service GmbH für jeweils 1,80 Euro verkauft werden.

Mit der Adresse allein ist es allerdings nicht getan. Einen Neuspender zu gewinnen kostet im Schnitt 200 Euro. Fast alle Bettelmails werden ungelesen gelöscht. Selbst die SOS-Kinderdörfer, mit einem Umsatz von über 130 Millionen Euro nach dem Roten Kreuz die Nummer zwei im deutschen Spendenmarkt, erreichen mit sorgsam ausgearbeiteten Briefen à la „Zaubern Sie einem Kind ein Lächeln ins Gesicht“ lediglich zehn Prozent Leser. Herkömmliche Post landet dagegen nur zu 17 Prozent ungeöffnet im Papierkorb, erläutert Wolfgang Kehl: „Der gute alte Spendenbrief ist immer noch der Königsweg.“ Darauf verlassen möchten sich die SOS-Kinderdörfer aber nicht. Jüngere Gönner versuchen sie neuerdings mit der App „Licht an!“ anzusprechen, einer stimmungsvollen Kerze, die für 79 Cent aufs Handy zu laden ist.

Trotz abnehmender Frömmigkeit finden sich sechs kirchliche Institutionen unter den Top Ten der deutschen Spendenempfänger. Sie vor allem bangen jedoch dem Generationswechsel entgegen. Werden die heutigen Jugendlichen einmal lieber Greenpeace und Wikipedia bedenken als Adveniat oder Caritas? Sicher ist jedenfalls: Der Kampf um milde Gaben wird härter.

Zehn Fakten

1 Das Wort Helfen ist aus dem altdutschen „helfan“ hervorgegangen. Die genaue Herkunft dieses Begriffs ist laut Duden allerdings ungeklärt.

2 Hilfe im Sinne von Hilfsbereitschaft ist der freien Enzyklopädie Wikipedia zufolge ein Teil der Kooperation in zwischenmenschlichen Beziehungen. Sie diene dazu, einen Mangel oder eine änderungswürdige Situation zu verbessern.

3 Unter einer Spende versteht man eine freiwillige oder unentgeltliche Leistung in Form einer Geld-, Sach-, Leistungs- oder Zeitspende (Ehrenamt) für religiöse, wissenschaftliche, gemeinnützige, kulturelle oder politische Zwecke.

4 1993 wurde in Frankfurt am Main der Deutsche Spendenrat gegründet. Mitglieder sind private und kirchliche Träger, die sich für humanitäre Hilfe, Tier- und Naturschutz engagieren.

5 Dem Deutschen Spendenrat gehören nach eigenen Angaben 68 Organisationen an (Stand 1. Dezember 2011).

6 Die Ziele des Spendenrats sind unter anderem die Einhaltung ethischer Grundsätze zu wahren und zu fördern sowie für Transparenz zu sorgen.

7 Die Zahl der Spenden in Deutschland hat sich im vergangenen Jahr positiv entwickelt: 2010 spendeten die Bundesbürger 2,282 Milliarden Euro – 185 Millionen Euro mehr als 2009 (2,097 Milliarden Euro). Das entspricht einem Plus von 8,8 Prozent.

8 Im Jahr 2010 leistete jede fünfte deutsche Privatperson mindestens eine Geldspende. Die durchschnittliche Höhe betrug knapp 28 Euro.

9 TV-Beiträge und Spendengalas zeigen ihre Wirkung. Die Shows motivieren einer Studie des Marktforschungsunternehmens GfK zufolge insbesondere die Spender unter 60 Jahren.

10 Die über 800 Kleiderkammern des Deutschen Roten Kreuzes versorgen annähernd zwei Millionen Menschen bundesweit mit gut erhaltener Kleidung und Schuhen.

Hintergrund

Sinnvoll spenden

- Gute Werke kosten Geld. Auch Kapitalbeschaffung ist nicht umsonst. Wie aber lässt sich erkennen, ob die Ausgaben für Verwaltung und Werbung in einem vernünftigen Verhältnis zur Wohltätigkeit stehen? Der Staat ist dabei keine Hilfe, denn das Spendenwesen wurde in den letzten Jahren entbürokratisiert – auch für Betrüger.
- Ein Anhaltspunkt für Seriosität ist Gemeinnützigkeit. Sie wird Vereinen bescheinigt, wenn sie mindestens die Hälfte ihrer Spenden sachgerecht ausgeben. Allerdings erlauben die Finanzämter bei neuen Organisationen eine vierjährige „Aufbauphase“, in der alles eigennützig verbraucht werden darf.
- Hilfreich ist das Spendensiegel des Deutschen Zentralinstituts für soziale Fragen (www.dzi.de). Derzeit dürfen es 266 Organisationen tragen, weil sie transparent und sparsam wirtschaften und nicht mehr als 35 Prozent ihrer Einnahmen für den eigenen Betrieb ausgeben. Das DZI veröffentlicht im Internet auch Warnungen vor „nicht förderungswürdigen“ Scharlatanen. Das DZI-Siegel kostet mindestens 1500 Euro, die jedes Jahr damit verbundene Prüfung ist ab 500 Euro zu haben. Kleinere Vereine können oder wollen sich das oft nicht leisten. Dabei handelt es sich nicht unbedingt um dubiose Einrichtungen. Informationen unter www.charitywatch.de oder www.phineo.org
- Unseriös sind Drückerkolonnen, die mit reißerischen Bildern und übertrieben dringlich zu Spenden aufrufen. Bloß nichts vorschnell unterschreiben! Bei Fördermitgliedschaften gilt das Haustür-Widerrufgesetz nicht – und ein oder zwei Jahresbeiträge landen direkt in den Taschen der Werber. (mte)

Was hilft's dem Helfer?

Fortsetzung von VI

Und über die Motive sagt er: „Das letztendliche Ziel kann entweder sein, einer anderen Person eine Wohltat zu erweisen oder sich selbst etwas Gutes zu tun. Meist spielt beides eine Rolle.“ Was überwiegt, komme auf den Einzelfall an und sei oft schwer zu sagen. Der Student, der seinem Kommilitonen verlorene Unterlagen leihe, handle ohne Eigeninteresse – außer er verlange eine Gegenleistung. „Bei einer Spende kann dahinterstecken, dass ich mir danach selbst gratulieren will, weil ich meine Rolle als pflichtbewusster Bürger erfüllt habe“, sagt der Psychologe, genauso gut könne sie ganz selbstlos sein.

Das es auch ein bisschen um den Helfer selbst geht, liegt wohl an der Entstehungsgeschichte des Helfens. Es ist ein grundlegendes, den Menschen ausmachendes Verhaltensmuster, sagt Bierhoff. Will heißen: In jedem steckt ein potenzieller Helfer. In die Wiege geschmuggelt hat es die Evolution. Und die tut nichts ohne Grund. Sie hat den Menschen mit Werkzeugen versorgt, um sein Überleben und das seines Erbguts zu sichern. „Deshalb helfen Menschen besonders häufig Familienmitgliedern und Verwandten“, sagt der Psychologe.



Ohne auf die Biologie zurückzugreifen, beschreiben Psychoanalytiker ein ähnliches Phänomen: Mitgefühl entwickle sich normalerweise schon beim Kind in der Beziehung zur Mutter. Das Kind will, dass es seiner Mutter gutgeht – weil es ihm dann auch gutgeht.

Auch das Engagement für die Gemeinschaft – ob als Schülerlotse, Sterbegleiter oder Suppenköchin – könne, sagt Hans-Werner Bierhoff, einen Hintergedanken haben. „Sich gegenseitig zu unterstützen war im Überlebenskampf unserer Vorfahren sehr wichtig.“ Unbewusst wirkt im heutigen Helfer die Hoffnung fort, dass auch er Unterstützung von der Gemeinschaft erhält,

wenn er sie nötig hat. Ein „Wie du mir, so ich dir“ im positiven Sinne.

Allen Genen – und Kulturpessimisten – zum Trotz: Es gibt auch eine Form des reinen Altruismus. Also „das selbstlose Interesse an anderen und die Sorge für deren Wohlergehen“ (Bierhoff). Manche Fälle sind spektakulär: die beiden Männer, die im brennenden Turm des World Trade Center eine Rollstuhlfahrerin 68 Stockwerke nach unten trugen. Aber auch die Ersthelfer in Notsituationen gehören dazu. In vielen Studien haben Forscher versucht, diese moderne Form des guten Samariters zu beschreiben.

Fest steht, dass sie zum Teil angeboren ist, zu einem großen Teil aber auch durch die Erziehung geprägt wird. Klar ist auch, dass Altruisten gern Verantwortung übernehmen und soziale Gerechtigkeit anstreben. Meist sind es besonders ehrliche, positive und mitfühlende Menschen, die daran glauben, dass sie das eigene Schicksal kontrollieren können.

Der Psychoanalytiker und Philosoph Erich Fromm spricht in seinem Buch „Die Kunst des Liebens“ von der Nächstenliebe „als fundamentalste Art von Liebe, die allen

anderen Formen zugrunde liegt“: „Demnach ist die Liebe zum Hilflösen, die Liebe zum Armen und zum Fremden der Anfang der Nächstenliebe. Sein eigenes Fleisch und Blut zu lieben ist kein besonderes Verdienst. Auch ein Tier liebt seine Jungen und sorgt für sie... Erst in der Liebe zu denen, die für uns keinen Zweck erfüllen, beginnt die Liebe sich zu entfalten.“

Es gibt sie, die selbstlosen Helfer. Aber selbst für die, die auch einen Nutzen aus dem Helfen ziehen, bleibt die Frage, ob das ihren Verdienst schmälert. Denn wie Wolfgang Schmidbauer in „Das Helfersyndrom“ schreibt: „Die Unterscheidung, welches Verhalten als altruistisch, welches als egoistisch zu bewerten ist, orientiert sich an der Kultur, in der wir leben.“

Man kann es aber auch ganz praktisch sehen. Wenn zum Beispiel jemand wie Rolf Koenig vom Patientenbegleitedienst sagt: „Manchmal gehe ich nach vier Stunden mit dem Wissen nach Hause, dass ich großes Glück habe, weil es mir gutgeht.“ Dann hat das Helfen ihm geholfen. Den Patienten, die er durch den Tag und die endlosen Gänge des Marienhospitals begleitet hat, ganz sicher auch.

