

Stiftungstag 2010

Detmold, 17. September 2010

Workshop 2:

**Stiftungskooperationen -
Wie finde ich den richtigen Partner?**

Dr. Eike Messow (Jacobs University Bremen)

Stiftungsverbund
Westfalen-Lippe



Empirische Befunde

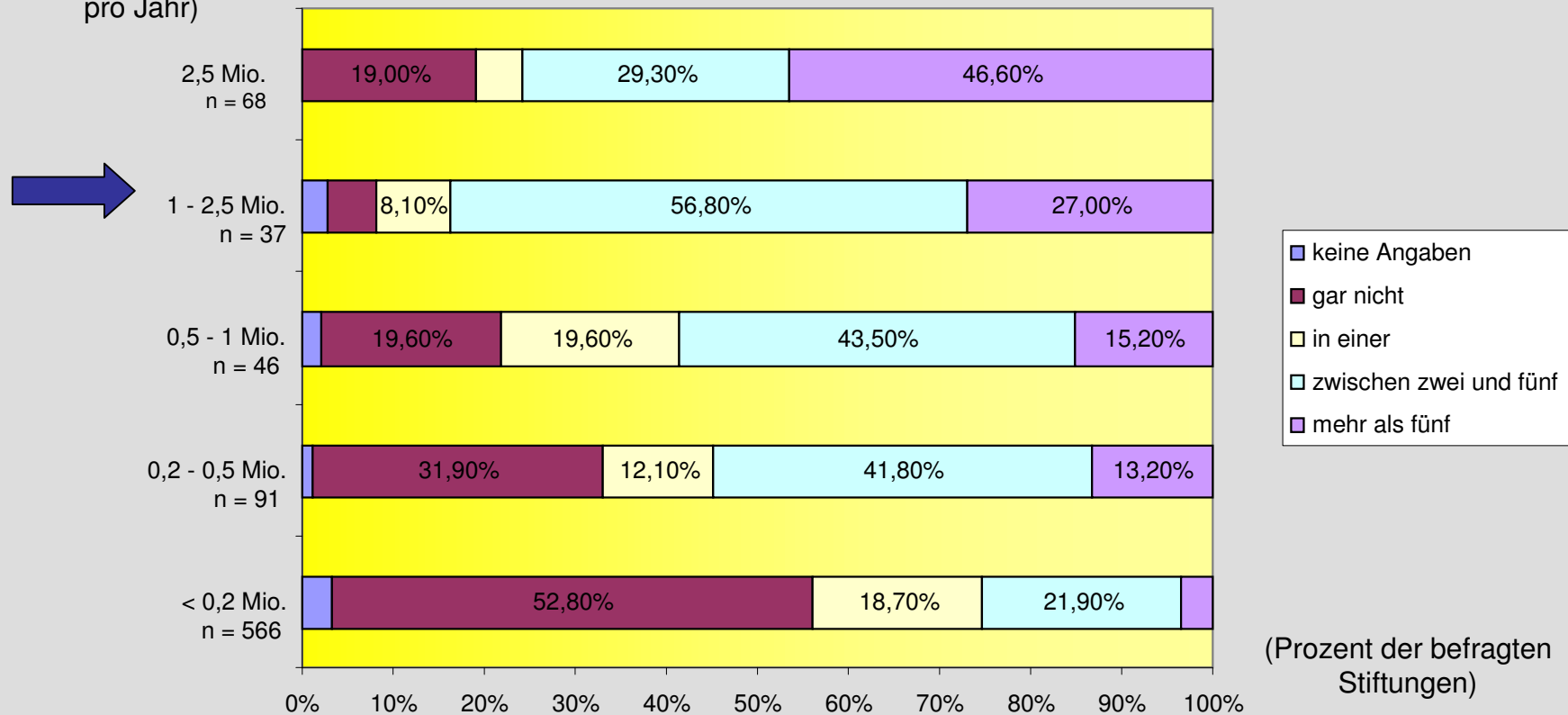
**Kooperationspotenziale
zwischen Stiftungen: Status-quo**

Wer kooperiert?



Kooperationstätigkeit in Abhängigkeit von der Stiftungsgröße

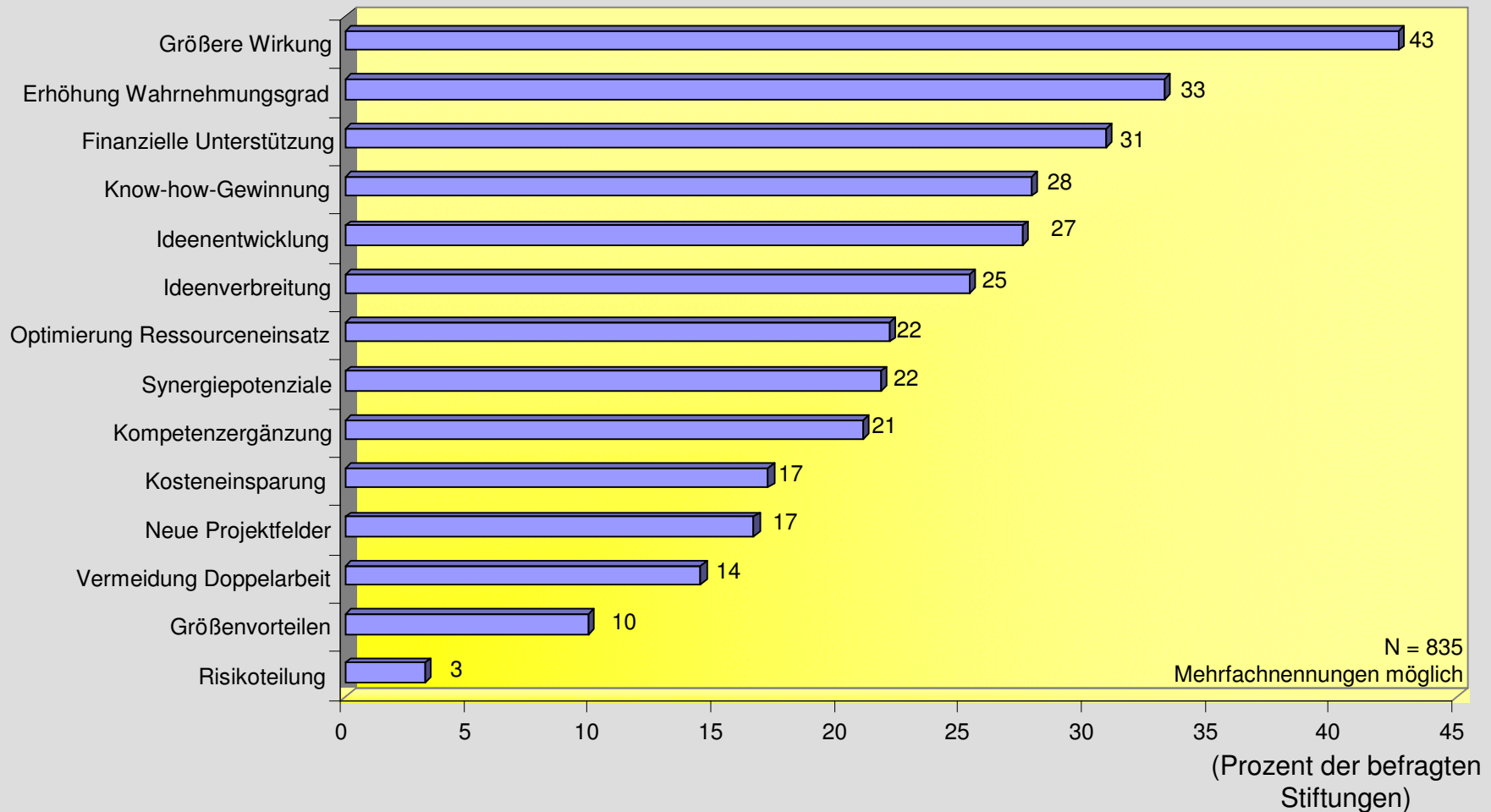
(Stiftungsausgaben pro Jahr)



Warum wird kooperiert?

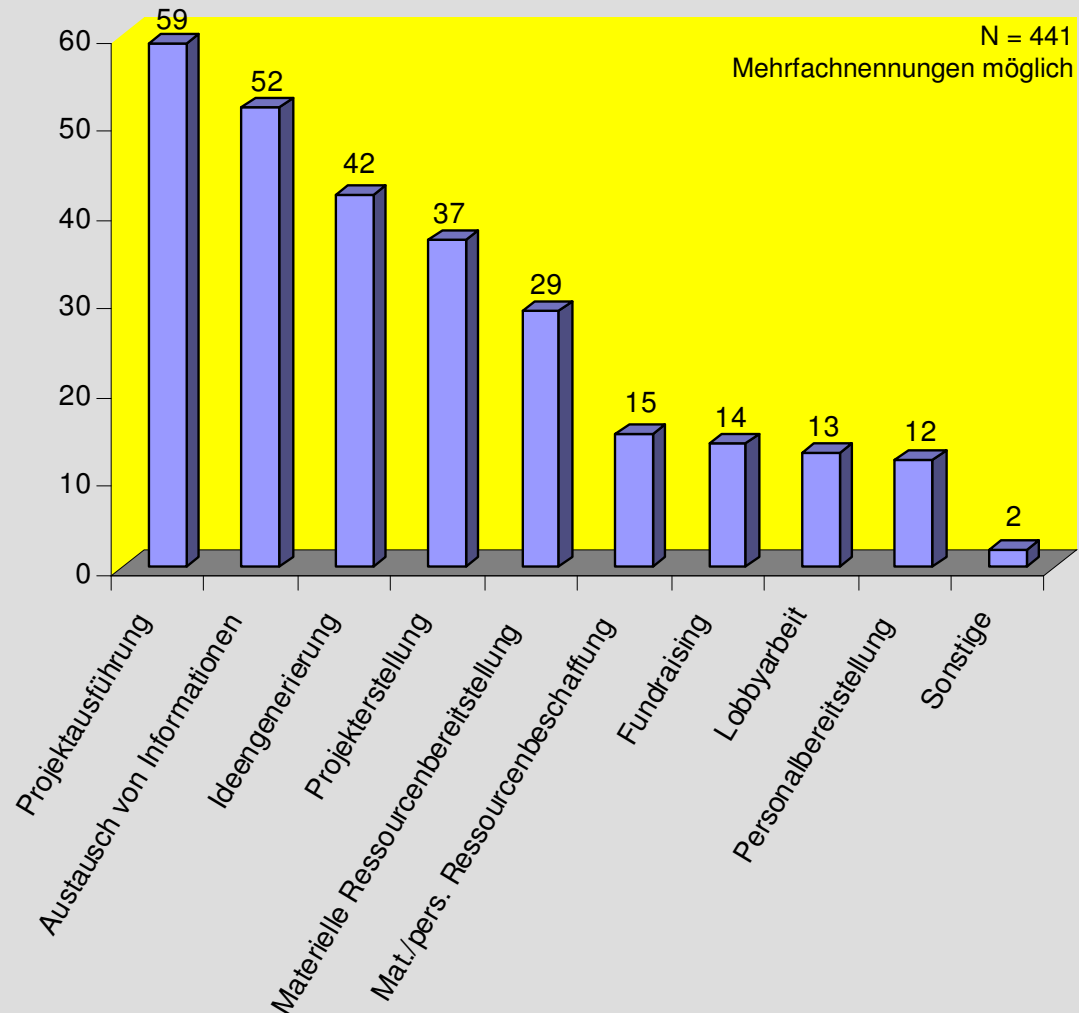


Rangfolge der Gründe zu kooperieren



Wo wird kooperiert?

Rangfolge der Kooperationsfelder



Praktische Hinweise

**Keine Kooperation
ohne gemeinsames Anliegen!**

Gehen Sie systematisch vor!

Idealtypischerer Ablauf einer guten Zusammenarbeit:

1. **Was** will ich? (*Forming*)
2. **Wer** ist mit dabei? (*Storming*)
- Noch sind „Scheidungen“ erlaubt!
3. **Wie** arbeiten wir zusammen und wer macht was bis wann? (*Norming*)
4. Projekte durchführen (*Performing*)
5. Gegenseitig berichten, loben, kritisieren (*Reflecting*)

Was will ich mit der Kooperation erreichen?

- Welche Strategie verfolge ich mit meinem Projekt kurz-, mittel- und langfristig?
- Was soll der Partner leisten? Möchte ich z. B. Mitstreiter gewinnen, Inhalte verbreiten oder Gelder akquirieren?
- Wollen wir voneinander lernen und Entwicklungspotenziale zulassen?
(= offener Prozess, der Offenheit verlangt!)
- Benötige ich den Partner für kurze Zeit, ein paar Jahre oder möglichst für immer?
- Kann und darf sich der Zeithorizont ändern?

Welche Art der Beziehung gehen Sie ein?

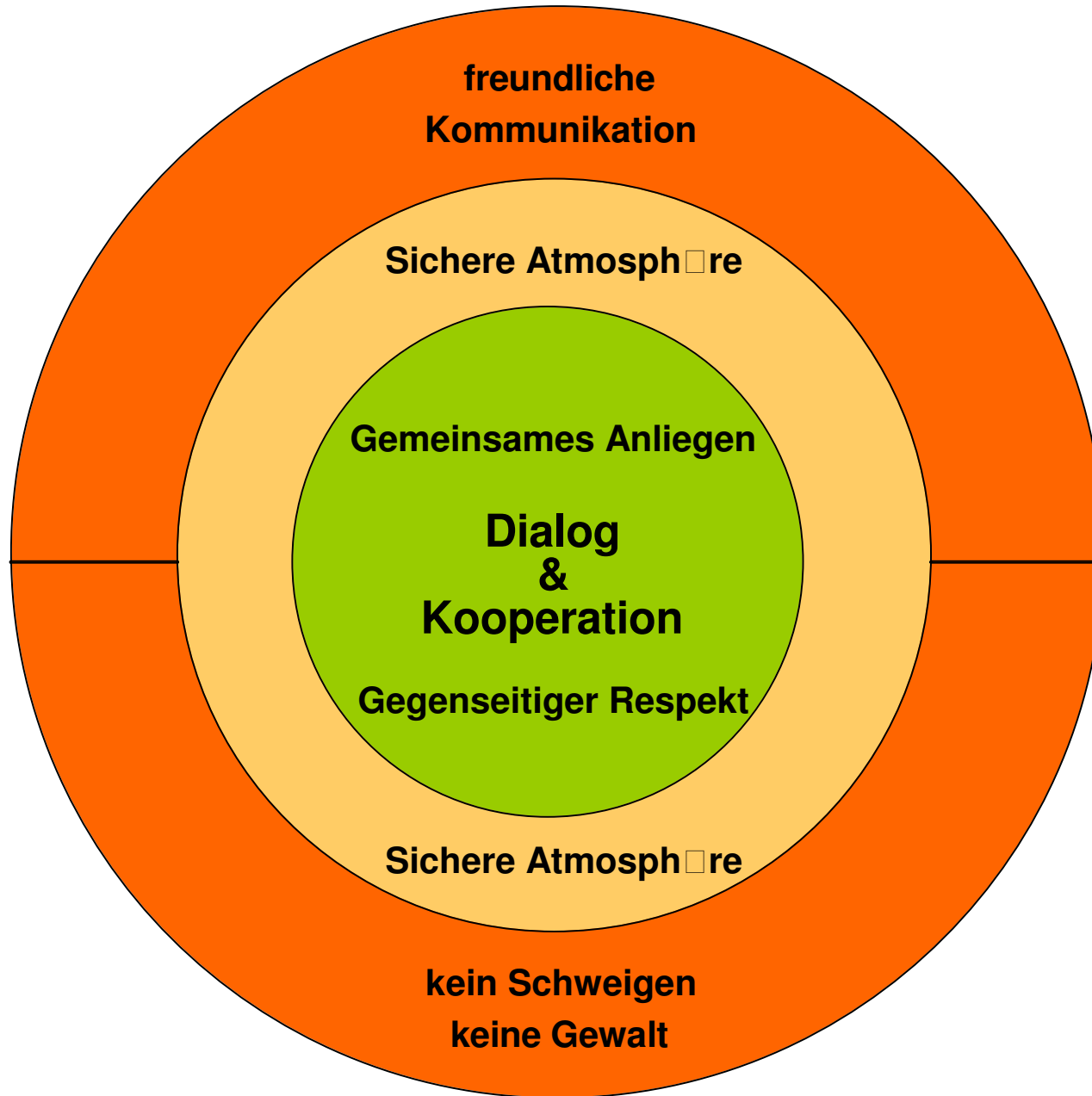
- Steht mein Partner in völliger Abhängigkeit zu uns oder ich zu ihm? („*Haustier*“)
- Wird ein Partner aufgebaut und das Ziel verfolgt, dass sich dieser verselbständigt (z. B. Aufbauhilfe für einen Verein)? („*Kind*“)
- Wird eine völlig gleichberechtigte Partnerschaft eingegangen? („*Ehepartner*“)

Ein erster Abgleich

- „Marktanalyse“ betreiben und schauen, ob es bereits eine Organisation gibt, die gleiches oder ähnliches tut
- Passt die Vision / Mission des Partners mit der unsrigen überein?
- Gibt es gemeinsame Werte?
- Können Synergien genutzt werden?
- Kann eine Win-Win-Situation entstehen?
- Wen kann ich konkret ansprechen?

Die Suche beginnt...

**Keine Kooperation
ohne Kommunikation!**



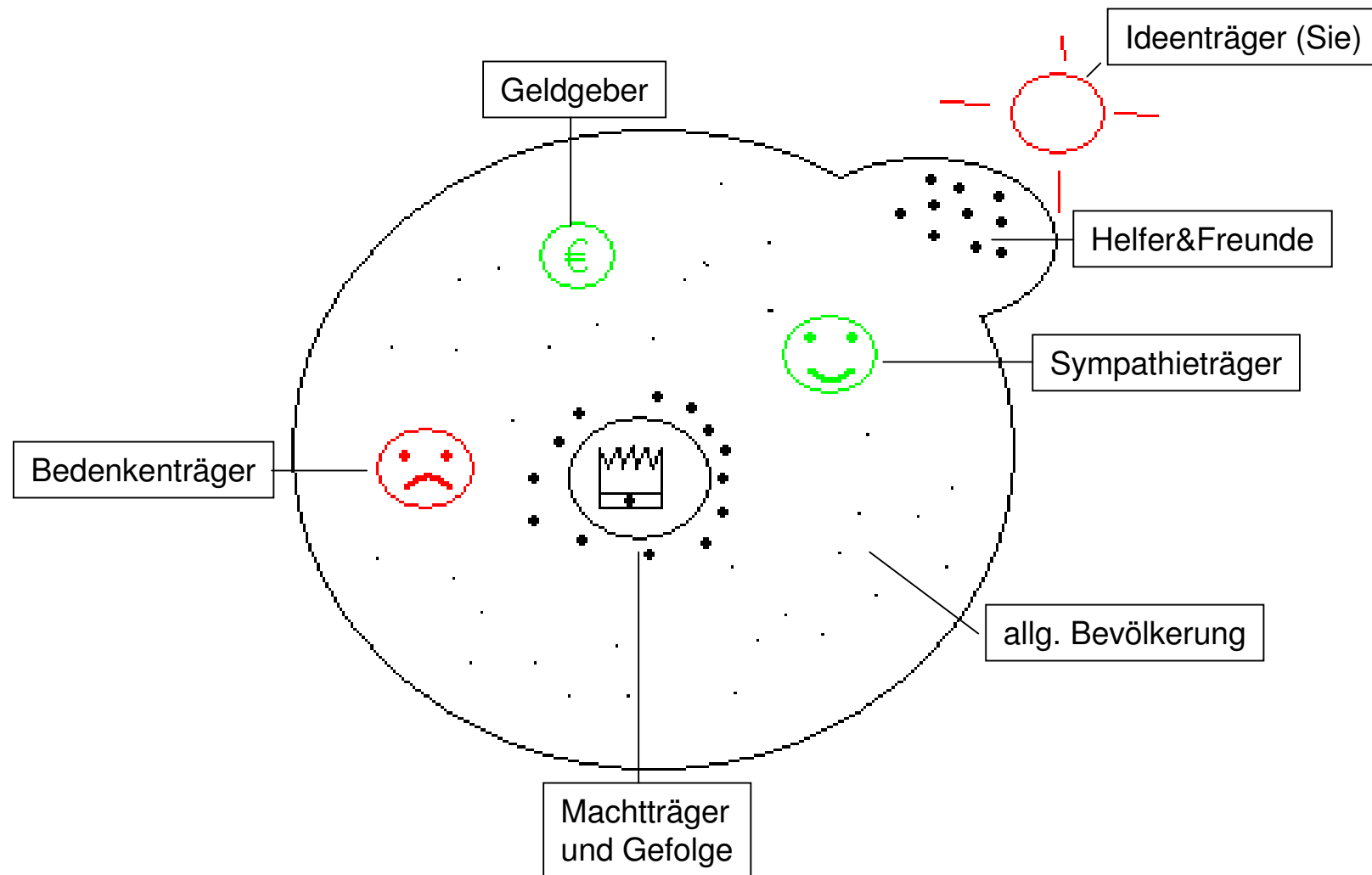
Personen

- Wer muss mit dabei sein?
(z. B. aus rechtlichen oder finanziellen Gründen)
- Wer soll mit dabei sein?
(„Betroffene zu Beteiligte machen“)
- Wer kann mit dabei sein?
 - räumliche, zeitliche, finanzielle oder methodische Grenzen beachten
 - Berater oder die Öffentlichkeit einbinden

Emotionen, Kompetenzen und Dynamik

- Mit welchen Personen arbeite ich zusammen?
- Kann ich mit den Entscheidungsträgern Gespräche führen und Vereinbarungen treffen?
- Bleiben die Personen gleich oder können/sollen Wechsel auftreten?
- Muss ich Einarbeitungszeiten einplanen?

Wen will oder muss ich erreichen (und meiden)?



Netzwerkaspekte

- Verfüge ich über ein Netzwerk, aus dem ich einen Partner finden kann?
 - Suche ich regelmäßig Partner, ist ein gut gepflegtes Netzwerk meine wichtigste Quelle !
- Wie sieht das Netzwerk des Partners aus?
- Kann oder will ich Kontakte des Partners nutzen?
- Kann ich bestimmte Veranstaltungen gezielt nutzen, um einen Partner zu finden (z. B. auf einer Konferenz zu meiner Thematik)?

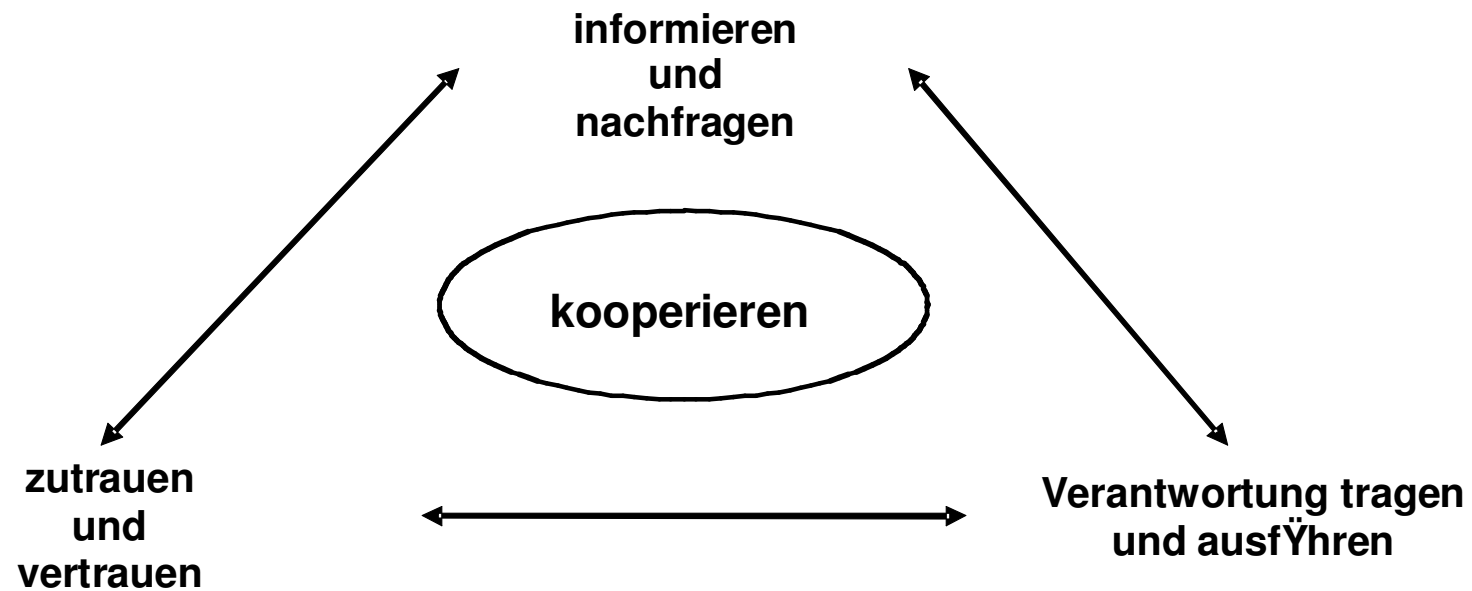
Reputation - der gute Ruf...

- Wie steht mein Partner in der Öffentlichkeit dar?
- Benötige ich einen konservativen oder einen Aufsehen erregenden Partner?
- Sind Erfahrungen aus früheren Partnerschaften vorhanden?
- Möchte ich gemeinsame Veranstaltungen mit dem Partner durchführen oder gemeinsame Produkte entwickeln?

Wie soll die Kooperation konkret funktionieren?

- Wie läuft die Kommunikation ab?
Gibt es regelmäßige Treffen, Berichte, Präsentationen?
Umgang mit Emails, Telefonaten, persönlichen Gesprächen
- Gibt es einen Koordinator?
- Gibt es schriftliche Vereinbarungen, Verträge?
 - Welche Rechtsform haben die beiden Partner?
 - Sind beide Partner gemeinnützig bzw. müssen steuerrechtliche Angelegenheiten berücksichtigt werden (wichtig bei Geldflüssen)?
 - Wie einigen wir uns über finanzielle Aspekte?

Information - Vertrauen - Verantwortung



Gibt es Ziele / Meilensteine?

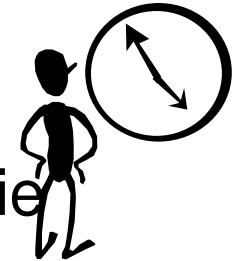
- Möchte ich ein paar Etappenziele definieren, nach denen ich entscheide, ob und wie die Partnerschaft fortgeführt wird?
- Habe ich Ausstiegsszenarien mit entsprechenden Kriterien?

Hinweis:

Werden bestimmte Ziele definiert und ggf. quantifiziert, die durch die Zusammenarbeit erreicht werden sollen, kann eine Trennung an den verfehlten Zielvereinbarungen festgemacht werden!

Herausforderungen

- Kooperation kostet Zeit!
 - Wie viel Zeit und Energie kann und will ich für die Partnerauswahl, die Zusammenarbeit, die Evaluierung, etc. aufbringen?
- Umgang mit Ungleichgewichten in der Ressourcenverteilung
- Umgang mit Machtstrukturen, Bürokratie und Gewohnheiten
- Kompetenz- und Vertrauensfragen: traue ich jemandem zu, Verantwortung zu tragen und Entscheidungen zu treffen?
- Wer stellt bzw. zahlt den “Kümmerer” / Koordinator?



Fazit

Kooperation ist eine Frage der:

- Haltung
- Methode
- Struktur

und damit

- meiner Persönlichkeit
- meinem Können
- meinen Rahmenbedingungen



**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!**

