

## „Engagement mit Zukunft – Handlungsmodelle für die demografiefeste Aufstellung von ehrenamtlichen Vereinsstrukturen“

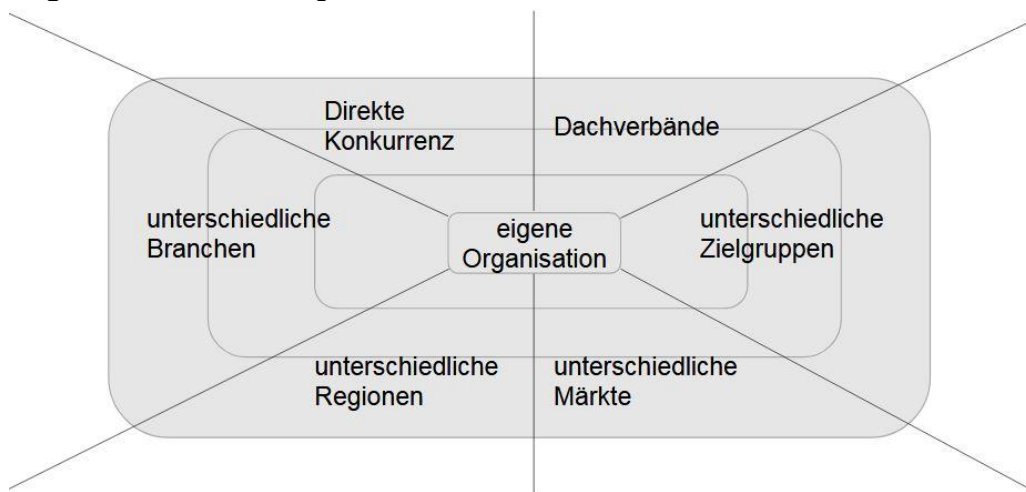
Engagement-Café am 18. Februar 2020 in Altenburg, Stadtmensch-OpenLab, Moritzstraße 6, 04600 Altenburg

# Handout - Kooperation zwischen Vereinen

Die Vereinswelt wird immer komplizierter, schneller und undurchsichtiger. Viele Vereine laufen Gefahr, gerade beim Thema Wirtschaftlichkeit auf der Strecke zu bleiben. Kooperationen zwischen zwei oder mehr Vereinen können in verschiedenen Bereichen von Vorteil sein.

## Strategische Ansätze für Kooperationen

Kooperationen fallen nicht vom Himmel: Eine kontinuierliche und vor allem systematische **Netzwerkpflege** ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, um im entscheidenden Moment kooperieren zu können. Obwohl der **Wille zur Kooperation** häufig in den strategischen Instrumenten wie Statuten und Leitbildern fest **verankert** ist («Zur Erreichung unserer Ziele suchen wir auch aktiv die Kooperation mit anderen Organisationen ...»), finden sich **in** den konkreten **Jahresplänen** häufig **keine** systematischen **Ansätze** zu diesem Punkt. Entsprechend findet ein systematischer und geplanter Netzwerkaufbau im Tagesgeschäft häufig nicht statt. Um die doch erheblichen Potentiale nicht einfach ungenutzt liegen zu lassen, kann es sinnvoll sein, externe Unterstützung hinzuzuziehen. Am Anfang steht in der Regel eine **Umfeldanalyse**, bei der die im unmittelbaren Umfeld des Vereines tätigen Organisationen erfasst und in einer Matrix zusammengetragen werden. Verbände, die dies bereits getan haben, waren häufig überrascht, wie viele Organisationen dies tatsächlich sind. In einem zweiten Schritt geht es darum, die gefundenen **Organisationen**, bzgl. ihres Kooperationspotentials zu **bewerten**. Dies kann beispielsweise anhand der **Kriterien «Größe und Einfluss»** sowie **«Überschneidungsgrad mit den eigenen Organisationszielen»** geschehen.



Die so priorisierten Ergebnisse fließen dann in einen konkreten **Marketingplan**. In einem weiteren Schritt erfolgt anschließend die **Kontaktaufnahme** mit potentiellen Partnern. Werden Kooperationen wie beschrieben strategisch vorbereitet und systematisch umgesetzt, können sie eine bedeutende **zusätzliche Ressource** für die Organisation darstellen. Neue Dienstleistungen müssen dann nicht mehr vollständig durch eigenes Personal und eigene Finanzen erbracht werden, vielmehr können solche Ressourcen durch sorgfältig ausgesuchte Partner ersetzt werden

# Kooperation zwischen Vereinen aufbauen

Vereine sind in vielen Fällen heutzutage Dienstleister. Das Vereinsmitglied ist ein Kunde. Was aber tun, wenn man in Sachen eigener Leistung immer mehr zurückstecken muss, weil eben das Geld oder andere Mittel nicht zur Verfügung stehen. **Kooperationen** können das geeignete Mittel sein, um dem entgegenzuwirken. Wenn wir über Vereine reden, sprechen wir gleichzeitig auch immer von Tradition. Aber wenn man eine Kooperation eingeht, muss die Tradition nicht unter den Tisch fallen.

Häufig können steuerbegünstigte Ziele durch eine Zusammenführung unterschiedlicher Erfahrungen, Kompetenzen und Ressourcen besser und effizienter verwirklicht werden. Andererseits müssen bei der Ausgestaltung einer Kooperation rechtliche Aspekte und steuerrechtliche Risiken beachtet werden. Bei den z. B. als „Kooperationsvereinbarung“ oder „Verbund-Vertrag“ bezeichneten Vereinbarungen kann es sich rechtlich um:

- weitgehend unverbindliche Absichtserklärungen,
- eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts,
- einen Subunternehmervertrag oder
- einen Zuschuss-Weiterleitungsvertrag

handeln.

## Kooperationsbeispiele

### Kooperation Vereinszeitung

Eine Vereinszeitung ist oft ein Standardmedium in der eigenen Vereinskommunikation. Jedoch in vielen Fällen oft purer Luxus, weil es tatsächlich keine positiven ökonomischen Effekte mit sich bringt. In Fällen, in denen Werbeflächen in der Vereinszeitung verkauft werden, kann dies natürlich anders ausschauen. Denken Sie doch einmal darüber nach, sich mit einem zweiten Verein die Druck- und Erstellungskosten zu teilen. Im ersten Augenblick wirkt eine geteilte Vereinszeitung vielleicht etwas komisch. Wenn man aber darauf nicht verzichten möchte und die Hälfte der Kosten sparen könnte, ist es auf jeden Fall eine Überlegung wert.

### Kooperation Räumlichkeiten

Wie oft habe ich es in meiner Vereinstätigkeit erlebt, dass eine geeignete und kostengünstige Location gesucht wird. Hier ist ein weiterer Punkt für Kooperationen zwischen Vereinen. Aber nicht nur für Events. Sind die Kosten für den Bau eines Vereinsheimes für einen alleine zu hoch, ist es auch hier durchaus sinnvoll, sich mit befreundeten Vereinen an einem Tisch zu setzen und über eine Kooperation zu sprechen.

### Kooperation Trainingsgeräte

Im Prinzip sprechen wir hier über dieselbe Thematik wie bei den Räumlichkeiten. Oft sind Trainingsgeräte teuer in der Anschaffung. Kooperationen können hier Abhilfe schaffen.

### Kooperation Mitarbeiter

In Zeiten der Professionalisierung gehören Zertifikate oft zu einem "Must-Have", wenn man beispielsweise im Gesundheitssport aktiv ist bzw. sein möchte. Die Kosten für diese Zertifikate für einen Übungsleiter könnten zum Beispiel geteilt werden.

### Kooperation Eventgestaltung

Unterstützung mit Mobiliar, Man-Power, Transport, Werbung....

**Zu allen Ideen gehört selbstverständlich eine gehörige Portion Toleranz und Offenheit, sich auch auf diese Themen einzulassen. Neben der persönlichen Einstellung ist es aber zwingend notwendig, die Nutzungsbestimmungen und genaue Kostenaufteilung für die Schließung der Kooperation schriftlich zu verfassen. Jede Seite soll schließlich schwarz auf weiß vor sich liegen haben, wie die Regeln der Kooperation sind.**