

*Es lohnt sich, Unterstützer/Netzwerkpartner für Anliegen des Vereins zu gewinnen. Wir geben Tipps, wie Sie mögliche Kooperationspartner auswählen. Wir geben außerdem einen Überblick, welche Chancen und Risiken mit einer Kooperation verbunden sein können.*

Gemeinsam ist man oft stärker als allein. Deshalb macht es als Sportverein Sinn, sich [Unterstützer/Kooperationspartner zu suchen, wenn es der eigenen Sache dient](#).

#### **Wie wählt man einen potenziellen Partner aus?**

Kooperationspartner passen zusammen, wenn:

- sie gemeinsame Anliegen/Ziele haben (z. B. verbesserte kommunale Sportinfrastruktur)
- sie eine vergleichbare Vereinsphilosophie haben (z. B. Jugendhilfe, Förderung derselben Sportart, Leistungssportorientierung)
- die Partner die gleichen Zielgruppen ansprechen
- wenn man gemeinsam mehr Einfluss nehmen kann / mehr Gewicht hat als alleine (z. B. [politische](#) / [sportpolitische](#) Interessenvertretung)
- sich Ressourcen (Personal: Übungsleiter\*innen, Mitglieder, Sporträume, Finanzen, etc.) der beiden Partner ergänzen oder eigene Ressourcen durch die Kooperation geschont werden bzw. frei werden, z. B. durch:
  - Spielgemeinschaften / gemeinsame Trainings-/Kursangebote werden Hallenkapazitäten frei, die für anderweitige Angebote genutzt werden können
  - eine gemeinsame Geschäftsstelle können Mietkosten gesenkt werden
  - eine gemeinsame Investition in ein Großprojekt, das man als Verein alleine nicht gestemmt bekäme (z. B. ein gemeinsames Fitnessstudio)
- 

beide einen Nutzen aus der Kooperation ziehen (WIN-WIN-Situation)

#### **Vorteile und Nachteile – Chancen und Risiken einer Kooperation**

Bevor Sie einen Kooperationspartner kontaktieren, sollten Sie die Chancen und Risiken einer möglichen Kooperation zusammenstellen und bewerten.

Führen Sie dazu eine Chancen-/Risikenanalyse durch (siehe Abbildung):

*Abb.: Chancen- und Risikenanalyse*

**Legen Sie zunächst Entscheidungskriterien fest und bewerten diese hinsichtlich der Chancen und Risiken (z. B.):**

- Was könnten Mehrwerte bzw. Nachteile für die Mitglieder sein?
- Führt die Kooperation zu einer Entlastung des Ehrenamtes oder zu Mehrarbeit?
- Werden die Finanzen des Vereins geschont oder stehen die Investitionen und der Nutzen in keinem angemessenen Verhältnis?

**Chancen einer Kooperation (mögliche):**

- Verbesserung der finanziellen Situation
- Wissen/Expertise wird verbessert
- Zugang zu Informationen/Kontakten wird ermöglicht
- Verbesserung der personellen Situation/Schonung personeller Ressourcen/Entlastung des Ehrenamtes
- Erweiterung des Angebotsspektrums
- Einsparung von Kosten
- Gemeinsame politische/sportpolitische Interessensvertretung
- Mitgliedergewinnung

**Risiken einer Kooperation (mögliche):**

- Zusätzlicher Organisations- und Verwaltungsaufwand
- Konkurrenzdenken
- mangelndes/unzureichendes gegenseitiges Vertrauen
- Entscheidungsfindungen/Koordination von Maßnahmen schwierig (z. B. Meinungsverschiedenheiten bei der Entscheidungsfindung und der späteren Umsetzung)
- ungleiche Verteilung der Kosten, des Personalaufwandes
- Erwartungen werden nicht erfüllt
- Aufwand und Nutzen sind in keinem angemessenen Verhältnis
- Der Partner profitiert von der eigenen Expertise und nutzt das am Ende einer Kooperation für Konkurrenzangebote
- Mitgliederverlust

Wenn mit einer Kooperation deutlich mehr Chancen als Risiken verbunden sind, ist das eine gute

Grundlage, [den Kontakt zu einem möglichen Kooperationspartner zu suchen.](#)

Autor: Dirk Schröter  
Lektoriert: Dietmar Fischer  
Stand Februar 2024