



Lokale Partnerschaften entwickeln

Lions und Leos wissen, dass wir mehr erreichen können, wenn wir zusammenarbeiten. Deshalb ist die Partnerschaft mit gleichgesinnten Organisationen in Ihrer Gemeinde eine großartige Möglichkeit, die Sichtbarkeit, Reichweite und Qualität Ihrer Hilfsprojekte zu vergrößern. Dieser Leitfaden will Ihnen helfen, Ihren Club auf Partnerschaften vorzubereiten, mögliche Partner zu identifizieren und Ihnen Zugangsmöglichkeiten zu diesen aufzeigen.

Kurzinfos

Was ist eine Partnerschaft?

- » Eine Gruppe von Organisationen, die ein gemeinsames Interesse teilen und übereinkommen, zusammen auf ein gemeinsames Ziel hinzuarbeiten

Warum sollten wir eine Partnerschaft mit anderen Organisationen anstreben?

- » Vervollständigen Sie die Stärke Ihres Clubs und füllen Sie Kapazitätslücken
- » Optimieren Sie Ihre Hilfsprojekte durch zusätzliche Mittel und Fähigkeiten
- » Handeln Sie als Teamgefährten im Einsatz für gemeinsame Ziele

Mit wem können wir eine Partnerschaft eingehen?

- » Mit Nichtregierungsorganisationen (NGOs)
- » Mit privaten Unternehmen/Körperschaften
- » Mit Regierungsbehörden

Zeichen eines guten Partners

- ▶ Gemeinsame Ziele und Werte
- ▶ Kompetenz, die die Partnerschaft ergänzt
- ▶ Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, reaktionsschnell
- ▶ Begeistert von Freiwilligenarbeit und Hilfsleistungen
- ▶ Gut organisiert und zuverlässig

Warnzeichen

- ▶ Fehlausrichtung von Zielen und Werten
- ▶ Unklarer Beitrag zur Partnerschaft
- ▶ Schwierige Kommunikation, nicht ansprechbar
- ▶ Fehlende Begeisterung und Motivation
- ▶ Unorganisiert und unbeständig

AKTIVITÄT 1

Was wollen wir von einem Partner?

Die beste Art zu beginnen ist, zu bestimmen, was Sie von einem Partner erwarten. Die *Lions und Leos Club und Kommunale Bedarfsanalyse (CCNA)* kann ein hilfreiches Instrument sein, um die Bedürfnisse und Möglichkeiten Ihres Gemeinwesens sowie die Stärken und Verbesserungsmöglichkeiten Ihres Clubs zu ermitteln. Nutzen Sie diese Ressource bei Bedarf als ersten Schritt.

Beantworten Sie auf dem nachfolgenden Arbeitsblatt wichtige Fragen über Ihren Club

1 Stärken des Clubs und verbesserungswürdige Bereiche

Nennen Sie die Stärken, die Ihr Club zu einem potenziellen Partner beitragen könnte.

Nennen Sie die verbesserungswürdigen Bereiche Ihres Clubs.

2 Partnerbeiträge

Welche Fähigkeiten, Mittel und/oder Ressourcen benötigt unser Club, um seine Projekte zu stärken?

3 Potenzielle Partner

Gibt es irgendwelche Dienstleister, von denen wir in Aktivität 3 der CCNA sprachen, die diese Fähigkeiten, Mittel und Ressourcen beitragen könnten)?

Welche Verbindungen haben unsere Club Mitglieder zu Einzelpersonen oder Organisationen, die diese Fähigkeiten, Mittel und Ressourcen beitragen könnten?

Potenzieller Partner: _____ Kontaktperson: _____

Kontaktinformation: _____



AKTIVITÄT 2

Ist Ihr Club bereit, auf einen potenziellen Partner zuzugehen?

Wählen Sie einen der potenziellen Partner aus, die Sie in Aktivität 1 auf der vorhergehenden Seite ermittelt haben.

Potenzieller Partner: _____

Ziel der potenziellen Partnerschaft: _____

Verwenden Sie die folgende Checkliste, um festzustellen, ob Ihr Club bereit ist, sich an diesen potenziellen Partner zu wenden.

| | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein | Wir wissen als Club wo unsere Stärken und wo unsere verbesserungswürdigen Bereiche liegen. |
| <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein | Wir wissen, welche Art von Hilfsprojekten wir durchführen wollen. |
| <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein | Wir wissen, welchen Beitrag wir von einem potenziellen Partner benötigen, um unsere Hilfsprojekte zu verbessern. |
| <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein | Wir wissen, welchen Beitrag wir für eine potenzielle Partnerschaft leisten können. |
| <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein | Wir sind bereit, gemeinsame Ziele und Vorgaben mit einem potenziellen Partner zu diskutieren. |

Nächste Schritte

Wenn Ihr Club auf die meisten der obigen Aussagen mit „Ja“ geantwortet hat:

Gratulation! Sie sind bereit, sich einem potenziellen Partner zuzuwenden. Gehen Sie weiter zu Aktivität 3.

Wenn Ihr Club auf die meisten der obigen Aussagen mit „Nein“ geantwortet hat:

War die Checkliste schwierig zu beantworten? Wenn ja, nehmen Sie sich etwas Zeit für eine Neubewertung. Die folgenden Ressourcen können ein guter nächster Schritt sein, um Ihren Club auf eine Partnerschaft vorzubereiten:



Die Club Qualitätsinitiative

Ein strategisches Planungsinstrument, das den Clubs hilft, Verbesserungsmöglichkeiten zu erkennen.



Das Lions Lernzentrum

Ein Online-Schulungszentrum, das Themen von der Konfliktlösung über die Zielsetzung bis hin zum öffentlichen Vortrag abdeckt.

AKTIVITÄT 3

Wie gehen wir auf einen potenziellen Partner zu?

Wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Clubs berücksichtigt und eine Partnerschaftsmöglichkeit gefunden haben, die Ihren Einfluss auf die Gemeinschaft verbessern könnte, werden Sie Kontakt aufnehmen und ein Gespräch beginnen wollen.

Verwenden Sie das folgende Arbeitsblatt, um ein Gespräch mit Ihrem potenziellen Partner zu planen.

| Gesprächsstrategie | Hinweise |
|---|----------|
| <p>Stellen Sie sich vor</p> <p>Erklären Sie den Grund, warum Sie das Treffen oder den Anruf initiiert haben.</p> | |
| <p>Bieten Sie einen Überblick an</p> <p>Teilen Sie wichtige Details zu Lions Clubs International und zu Ihrem Club mit:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Wer wir sind » Der Hintergrund und die Arbeit Ihres Clubs im Gemeinwesen » Die zukünftigen Ziele Ihres Clubs | |
| <p>Teilen Sie Ziele und Gelegenheiten mit</p> <ul style="list-style-type: none"> » Teilen Sie spezielle Projekte mit, an denen Sie gerne arbeiten würden. » Diskutieren Sie, welche Wirkung Sie gemeinsam erzielen können und warum Sie sich für die Zusammenarbeit mit ihnen als potenziellem Partner begeistern können. » Bieten Sie Ideen an, wie Ihr potenzieller Partner von der Partnerschaft profitieren und/oder seine Anerkennung steigern kann. | |
| <p>Hören und antworten</p> <p>Erwägen Sie deren Ideen und seien Sie vorbereitet, mehr Informationen über Ihren Club, seine Ressourcen und Ideen für Hilfsprojekte zu geben.</p> | |
| <p>Entscheiden Sie sich für den nächsten Schritt</p> <ul style="list-style-type: none"> » Mit wem sollten Sie noch sprechen? » Wie sollten Sie vorwärts gehen? | |

SCHNELLE TIPPS

- ▶ Die Verwendung von Logos und Marken muss den Markenrichtlinien von LCI und den LCI-Markenrichtlinien entsprechen, die im Resource Center unter [Lionsclubs.org](https://lionsclubs.org) zu finden sind.

Partnerschaften eröffnen eine großartige Möglichkeit, Ihre Wirksamkeit zu erhöhen! Wenn Sie effektiv zusammenarbeiten und klar kommunizieren, können Sie gemeinsame Ziele erreichen, von denen Ihr Club, Ihr Partner und Ihr Gemeinwesen profitieren. Eine gute Partnerschaft ist eine Win-Win-Beziehung.

