

## BEWERTUNG MÖGLICHER PARTNER

Nachdem Sie **alle potenziellen Partner in Ihrem Umfeld identifiziert<sup>1</sup>** haben, empfiehlt es sich, diese **objektiv anhand verschiedener Kriterien** zu bewerten.

Auf Basis der Bewertung können Sie eine **Priorisierung** vornehmen und sich auf die potenziellen Partner konzentrieren, die voraussichtlich den **größten Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung** Ihrer Kooperationsidee beisteuern können. Darüber hinaus können Sie die **Erfolgsaussichten** bewerten.

Dadurch sind Sie in der Lage die Partnerauswahl und –ansprache möglichst **effektiv und effizient** zu gestalten.

## METHODIK

Zunächst müssen Sie die **Bewertungskriterien** definieren. Dazu stellen Sie sich im Projektteam bitte die folgenden Fragen:

- Welche **Ziele hat Ihr Verein** im Rahmen der Kooperationsidee und **decken sich diese mit denen des potenziellen Kooperationspartners?**
- Welchen **Beitrag muss ein potenzieller Kooperationspartner leisten**, damit Sie gemeinsam Ihre Kooperationsidee umsetzen können?
- Wie gut ist der **Zugang zu den Entscheidungsträgern** des potenziellen Kooperationspartners?

---

<sup>1</sup> Berücksichtigen Sie nur Partner, die für Sie tatsächlich in Frage kommen. Schließen Sie Partner aus, die für Sie aus verschiedenen Gründen nicht in Frage kommen (Zweifelhafter Ruf, große Entfernung etc.)

Initiative **SPORTVEREIN 2020** | Nielsen Sports | Scheidtweilerstraße 17 | 50933 Köln | Telefon: 0221 430 73 201 | Mail: team@sportverein2020.de

Erstellen Sie anschließend eine Bewertungstabelle mit **5 bis 10 Bewertungskriterien und gewichten diese nach ihrer Relevanz** (manche Kriterien werden aus Ihrer Sicht eine größere oder kleinere Bedeutung haben).

Potenzieller Partner	Gemeinsame Ziele		Beitrag Kooperationspartner		Zugang zu Entscheidungsträgern		Gesamtbewertung
	Zielgruppe „Sozial benachteiligte Kinder“	Reichweite (zur Mitgliedergewinnung)	Räumlichkeiten	Netzwerk/Reichweite	Persönliche Kontakte im Verein	Entscheidungsträger + Kontaktdaten identifizierbar	
Partner 1							
Partner 2							
Partner 3							
...							

Anschließend **bewerten Sie die potenziellen Kooperationspartner** auf Basis des von Ihnen erstellten Bewertungsschemas. Nutzen Sie dafür eine **Bewertungsskala** von 1 (sehr schlecht/sehr gering) bis 5 (sehr gut/sehr hoch).

Potenzieller Partner	Gemeinsame Ziele		Beitrag Kooperationspartner		Zugang zu Entscheidungsträgern		Gesamtbewertung
	Zielgruppe „Sozial benachteiligte Kinder“	Reichweite (zur Mitgliedergewinnung)	Räumlichkeiten	Netzwerk/Reichweite	Persönliche Kontakte im Verein	Entscheidungsträger + Kontaktdaten identifizierbar	
Partner 1	5	3	4	2	3	5	
Partner 2	3	4	3	4	4	5	
Partner 3	1	3	5	2	3	2	
...	...	...	...	...	...	...	

Die Gesamtbewertung basiert auf der **Summe aller Einzelbewertungen** eines Kooperationspartners.

Potenzieller Partner	Gemeinsame Ziele		Beitrag Kooperationspartner		Zugang zu Entscheidungsträgern		Gesamtbewertung
	Zielgruppe „Sozial benachteiligte Kinder“	Reichweite (zur Mitgliedergewinnung)	Räumlichkeiten	Netzwerk/Reichweite	Persönliche Kontakte im Verein	Entscheidungsträger + Kontaktdaten identifizierbar	
Partner 1	5	3	4	2	3	5	22
Partner 2	3	4	3	4	4	5	23
Partner 3	1	3	5	2	3	2	16
...	...	...	...	...	...	...	...

Wählen Sie nun die potenzialträchtigsten möglichen Kooperationspartner anhand der Ergebnisse der durchgeführten Bewertung aus und sprechen Sie diese in entsprechender Reihenfolge an.

Initiator &amp; Premiumpartner



Projektpartner

