

## Checkliste: Der Weg zur erfolgreichen Kooperation

### Wie bringe ich die Idee zum Projekt?

- Gebiet der Kooperation definieren (z.B. Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und Effizienz, Marketing, Produktentwicklung, Positionierung, Personal, IT, Gästevolumen, saisonale Begebenheiten).
- Kooperationsidee ausformulieren: Mehrwert und Nutzen für potentielle Partner aufzeigen.
- Definition der geografischen und inhaltlichen Ausrichtung der Kooperation.
- Definition der Anzahl Partner/Leistungsträger, mit denen die Kooperation aufgebaut werden soll.
- Geplante Strategie mit möglichen Kooperationspartnern diskutieren.
- Zusammenstellung einer Initiativgruppe mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und sich ergänzenden Fähigkeiten.
- Erarbeitung einer attraktiven, „knackigen“ Kurzpräsentation der Idee, um die eigene Begeisterung mit anderen zu teilen.
- Für spezifische Fragestellungen, welche selbst nicht beantwortet werden können, Experten beiziehen.
- Wahl der Organisationsform (z.B. Verein, GmbH, AG, IG, Genossenschaft).
- Definition von Schlüssel-Entscheidungssträgern (z.B. Gemeindepräsidentin, Geldgeber, Leistungsträger, charismatische Persönlichkeiten, Experten) und führen von Erstgesprächen.
- Transparente Kommunikation, um Vorurteile von potentiellen Kooperationspartnern abzubauen (z.B. Kennzahlen offenlegen).
- Verbindlichkeit in die Idee bringen: Absichtserklärung unterzeichnen.

## Checkliste: Der Weg zur erfolgreichen Kooperation

### Worauf achte ich bei Aufbau des Projekts?

- Zusammenstellen einer Projektgruppe bestehend aus Persönlichkeiten, die von der Projektidee begeistert sind und sich dafür einsetzen.
- Kooperationsvereinbarung zwischen Mitgliedern der Projektgruppe mit Aufwand und Nutzen erstellen.
- Definition der Zielsetzungen der Kooperation mit messbaren Kriterien.
- Aufbau einer Trägerschaft.
- Erarbeitung eines Massnahmenplanes mit Aufwandschätzung und Milestones. Aufgabenbereiche und Verantwortlichkeiten klären. Definition Form der Geschäftsstelle.
- Bei Bedarf für das Projektmanagement externe (neutrale) Partner beiziehen.
- Erarbeitung eines Finanzplanes; prüfen von Beiträgen von Dritten, z.B. Stiftungen, Sponsoren, öffentliche Hand (NRP, Innotour, etc.); Beteiligung der Kooperationspartner klären.
- Erfahrungsaustausch mit potentiellen Geldgebern.
- Sicherung der notwendigen Eigenmittel, z.B. durch Eigenleistungen.
- Milestones setzen. Regelmässige Treffen mit Projektträgern organisieren.

## Checkliste: Der Weg zur erfolgreichen Kooperation

### Wie kann ich das Projekt im Markt verankern?

- Langfristige Kooperation sicherstellen, indem die Projektleitung sich persönlich engagiert und eine stabile Basis aufbaut.
- Nebst den operativen Aufgaben bzw. der Projektabwicklung zwischenmenschlichen Austausch fördern (Teamspirit).
- Die Kooperation im Alltag integrieren. Treffen mit den Kooperationspartnern institutionalisieren.
- Sicherstellung einer langfristigen Finanzierung.
- Pioniergeist fördern, indem das Projekt laufend weiterentwickelt wird.
- Regionale Verankerung laufend vorantreiben.
- Sich nicht zu viel vornehmen, aber diejenigen Ideen, die anstehen umsetzen.
- Mehr in Aktivitäten und weniger in Strukturen denken.
- Regelmässige Überprüfung der Zielsetzungen, bei Bedarf Anpassung des Umsetzungsplanes.
- Aktive Kommunikation über Projektfortschritt nach aussen sicherstellen.