

Sådan kommer et partnerskab i stand

At samarbejde med en anden part gennem et partnerskab er sjovt, givende og lærerigt og kan give opbakning fra jeres lokalsamfund. Hvad enten I er på udkig efter nye ressourcer, nye vinkler på jeres arbejde eller noget tredje, kan et partnerskab være en god idé.

Skabelon til hvorfor og hvordan
Tidsforbrug: En aften + efterfølgende periode

Vejledning

Hvad får I ud af at bruge redskabet?

I får en god forståelse af, hvad et partnerskab er, og I vil kunne begynde et partnerskab med en partner uden for jeres forening. Det er værd at huske på, at der ikke er to partnerskabsprocesser, der er ens. Det er helt normalt, hvis jeres egen proces med at finde en partner og etablere et samarbejde kommer til at forløbe anderledes end beskrevet her.

Hvad er et partnerskab?

Et partnerskab er et struktureret, forpligtende, gensidigt fordelagtigt og dialogbaseret frivilligt samarbejde mellem organisationer, der ved at kombinere deres ressourcer og kompetencer arbejder sammen for at udvikle (nye) sociale aktiviteter. (Kilde: Center for Frivilligt Socialt Arbejde)

Hvorfor indgå et partnerskab?

Med et partnerskab kan jeres forening udrette noget andet og mere, end I vil kunne på egen hånd. I definerer sammen med jeres partner, hvad indholdet og målet for jeres samarbejde skal være. Derudover er ordet 'partnerskab' en del af tankegangen hos mange aktører i vores samfund, og ved at indgå et partnerskab kan I åbne helt nye døre for opbakning og økonomisk støtte til jeres forening.

OBS: Hvis I vil indgå et partnerskab med en kommune eller en virksomhed, kan I med fordel også bruge redskaberne 'Gode råd når I skal indgå partnerskab med kommunen', 'Lav et mikro-partnerskab med kommunen' eller 'Samarbejd med en virksomhed'.

Sådan laver I et partnerskab - trin for trin

Når I skal lave et partnerskab, kan I bruge partnerskabsmodellen, som I finder i bilag 1. Modellen består af fem trin, som I skal udføre over en given periode. På jeres første møde kan I starte med at gennemgå trin 1, 2 og 3, og deltagerne skal her være fra jeres egen forening. De sidste trin skal gennemgås efter jeres møde i samarbejde med en partner. Alle fem trin er forklaret herunder, der med fordel kan gennemgås på to møder, sådan at I på første møde kommer igennem trin 1-3 og når I har en interesseret partner, så gennemgår I trin 4-5.

Start med at introducere opgaven for deltagerne på mødet.

Forklar hvad et partnerskab er, og hvad det kan give jeres forening. Vis partnerskabsmodellen, som findes i bilag 1, og forklar, at I skal bruge aftenen på at gennemgå de første tre trin.

Trin 1: Strategisk forankring – Skitsér jeres idé

Her skal I arbejde med, hvordan selve ideen om et partnerskab passer ind i jeres forening og formulere en begyndende idé til jeres samarbejde.

- a. Diskuter følgende spørgsmål: Hvordan passer ideen om et partnerskab ind i vores forenings vision og værdigrundlag? Hvad kan en partner hjælpe os med? Hvad kan vi tilbyde en partner?
- b. Efter I har diskuteret de tre spørgsmål, er I klar til at formulere jeres overordnede idé: Hvilken aktivitet/projekt ønsker vi i et partnerskab? Det er vigtigt, at jeres idé kun er overordnet beskrevet, da jeres partner skal være med til at formulere den endeligt. Når I har en god idé på skitseplan, kan I virke målrettede og give en eventuel partner et godt indtryk af, hvad I vil med samarbejdet.

Trin 2: Partneridentifikation – Vælg en partner

Nu skal I afklare, hvem I vil have som partner

- a. Lav en brainstorm over mulige partnere. Det gør I ved, at I først reflekterer hver for sig i 3 min. over mulige partnere. Herefter deler I jeres tanker, ved at **alle** forslag skrives ned på et stort stykke papir i den rækkefølge, de nævnes i.
- b. Diskuter hver partner i forhold til deres ressourcer, kompetencer og værdigrundlag. Hvem passer bedst til jeres forening og til jeres idé? Nedskriv de tre mest egnede i prioriteret rækkefølge. I skal arbejde videre med den, I prioriterer højst, men gem listen, som I kan få brug for i tilfælde af et afslag.

Trin 3: Skab overbevisning – Tag kontakt til partneren og sælg ideen

- a. Forbered kontakten til den ønskede partner og overvej her, hvordan I giver det bedste indtryk af jer selv. Skriv evt. en mail med jeres idé og med forslag til et indledende møde af 30 min. varighed, hvor I kan præsentere jer helt kort. Husk at lægge vægt på, hvad I kan tilbyde partneren i jeres samarbejde. Vedlæg gerne information om jeres forening eller henvisning til hjemmeside.
- b. Udvælg to-tre personer, der kan tage til et indledende møde, hvis I får en positiv tilbagemelding fra partneren. Lav også en 'plan B', hvis I får afslag og skal kontakte en ny partner i stedet.
- c. Her slutter jeres møde. Husk at udnævne ansvarspersoner og aftale opfølgingsdato.

Trin 4: Sikre fælles ejerskab – Skærp ideen

Når trin 4 starter, har I fået positivt svar fra en partner, som er interesseret i et samarbejde. I trin 4 skal I sikre, at partnerskabet bliver ligeværdigt og dialogbaseret. Det er helt fundamentalt for, at jeres samarbejde kan kaldes et partnerskab. Sammen med jeres partner skal I afklare:

- a. Hvilken fælles vision har vi for vores samarbejde? (Dvs. hvilken verden ønsker vi at se) Og hvilke målsætninger har vi for samarbejdet? (Dvs. hvad skal det konkrete resultat være)
- b. Hvad skal ideen gå ud på? Hvem gør hvad, hvornår gør de det, og hvordan gør de det?

Spørgsmålene kan afklares på mange måder, men et længere møde med repræsentanter fra begge parter anbefales. Udnævn også ansvarspersoner eller en arbejdsgruppe **fra begge parter**. Det vil være med til at sikre, at arbejdet bliver forankret ligeligt hos jer begge. Diskuter også om I skal søge penge til jeres aktivitet eller projekt 'udefra', og hvem der i så fald er ansvarlig for det.

Trin 5: Lav partnerskabsaftale – Udarbejd en kontrakt

Til sidst formaliserer I jeres samarbejde gennem en egentlig kontrakt. Skriv jeres aftale ned og inkludér vision, målsætninger, aktiviteter, ansvarspersoner, tidsplan og gerne en plan for opfølgning.

Materiale

- [Partnerskabsmodellen med de fem trin \(pdf\)](#)

Vil du vide mere?

- Vil du læse om erfaringer og resultater fra partnerskaber mellem offentlige og frivillige organisationer? Så se rapporten [Partnerskaber - på vej mod en ny samarbejdskultur](#) fra Center for Frivilligt Socialt Arbejde, som er et følgestudie af tre partnerskaber.