

Erfolgsfaktoren, Mythen & Fakten und Partnersuche für grenzüberschreitende Projekte

Was Kooperationen über die Grenze gelingen lässt – mit Checkliste für Projektstart und Projektentwicklung

Grenzüberschreitende Projekte sind kein Hexenwerk – aber sie folgen eigenen Spielregeln. Dieses Infosheet bündelt die wichtigsten Erfolgsfaktoren aus der Praxis, räumt mit verbreiteten Mythen auf, zeigt Schritt für Schritt, wie man passende Projektpartner findet, und liefert im Annex eine Checkliste für Projektstart und Projektentwicklung. Es richtet sich an Vereine, Gemeinden, kirchliche und soziale Träger sowie Bildungseinrichtungen im Com(p)AGE-Umfeld – vom ersten Projekt bis zum eingespielten Konsortium.

Teil A · Acht Erfolgsfaktoren für grenzüberschreitende Projekte

Aus der Erfahrung vieler Interreg-, Erasmus+- und CERV-Projekte – und aus der Com(p)AGE-Praxis – lassen sich acht Gelingensbedingungen destillieren:

1. Ein echter gemeinsamer Bedarf

Das Projekt beantwortet ein Problem, das beide Seiten wirklich haben – nicht eines, das nur zur Ausschreibung passt. Wer vom Bedarf her denkt (Interventionslogik: Bedarf → Ziele → Aktivitäten → Wirkung), schreibt bessere Anträge und baut haltbarere Partnerschaften.

2. Ausgewogene Partnerschaft auf Augenhöhe

Beide Länder sind in Rollen, Budget, Sichtbarkeit und Entscheidungen gleichwertig vertreten. Ungleichgewichte – etwa wenn Inhalte überwiegend aus einem Land kommen – gefährden Wirkung und Bewertung; klare Aufgaben und messbare Beiträge je Partner beugen vor.

3. Vertrauen durch persönliche Begegnung

Digitale Tools tragen nur, was persönlich grundgelegt wurde: Kick-off vor Ort, wechselnde Treffpunkte beiderseits der Grenze, gemeinsame Essen, Job-Shadowing. Vertrauen ist die eigentliche Währung grenzüberschreitender Arbeit.

4. Sprache bewusst organisieren

Mehrsprachigkeit ist planbar: Arbeitssprache vereinbaren, Sprachmittlung und Lektorat budgetieren, zentrale Dokumente zweisprachig führen. Schon wenige Worte in der Sprache des Partners öffnen Türen.

5. Klare Governance und ein starker Lead Partner

Wer entscheidet was, wer berichtet wem, bis wann? Ein Lead Partner mit Kapazität, verbindliche interne Fristen je Partner und ein einfacher Eskalationsweg halten das Projekt auch durch schwierige Phasen.

6. Wirkung messbar machen

Indikatoren mit Ausgangs- und Zielwerten von Anfang an festlegen (Teilnahmen, Registrierungen, Kooperationen, Reichweite) und laufend dokumentieren – das überzeugt Fördergeber und die eigene Organisation.

7. Nachhaltigkeit ab Tag eins

Betreibermodell, Kerngruppe und Kooperationsvereinbarung gehören in die Antragsphase, nicht in den Schlussbericht. Wer früh klärt, wer nach Projektende was trägt, verhindert das „Projektfriedhof“-Syndrom.

8. Sichtbarkeit und Regeln der Förderung ernst nehmen

EU-Logos, Publizitätsvorschriften und Berichtspflichten sind keine Schikane, sondern Teil des Vertrags – wer sie von Beginn an sauber umsetzt (Logogrößen!), spart Korrekturschleifen und stärkt die eigene Glaubwürdigkeit.

Teil B · Mythen & Fakten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit

Sechs Sätze, die man oft hört – und was wirklich dran ist:

Mythos: „Grenzüberschreitende Projekte sind nur etwas für große Organisationen.“

Fakt: Kleinere Partnerschaften (Erasmus+ KA210 mit 30.000/60.000 € Pauschale), EYF-Pilotaktivitäten oder die Alpen-Adria-Allianz sind gezielt für kleine Träger gebaut. Zudem können Dachverbände oder eine Diözese als akkreditierte Koordinatorin kleine Vereine „mitnehmen“.

Mythos: „Ohne perfekte Fremdsprachenkenntnisse geht es nicht.“

Fakt: Englisch als Arbeitssprache genügt meist; Übersetzung und Dolmetsch sind förderfähige Kosten. Entscheidend ist die Bereitschaft zur Verständigung – nicht die Grammatik.

Mythos: „Die Bürokratie frisst den Nutzen auf.“

Fakt: Pauschalfinanzierung (lump sums), vereinfachte Kostenoptionen und die Erasmus-Akkreditierung haben den Aufwand deutlich reduziert. Verwaltung ist planbar, wenn man sie von Anfang an als eigenes Arbeitspaket mit Zuständigkeit einplant – und Nationalagenturen und Sekretariate helfen aktiv.

Mythos: „Die auf der anderen Seite der Grenze ticken ganz anders – das kann nicht funktionieren.“

Fakt: Genau die Unterschiede sind der Mehrwert: andere Lösungswege, andere Strukturen, gegenseitiges Lernen. Die großen Herausforderungen – Alter, Einsamkeit, Pflege – sind beiderseits der Grenze dieselben.

Mythos: „EU-Förderung heißt Vorfinanzierung, die wir uns nicht leisten können.“

Fakt: Teilweise berechtigt – und lösbar: Pauschalen fließen rascher, Vorschüsse sind je nach Programm möglich, die AAA kann Vorbereitungskosten tragen, und ein realistischer Liquiditätsplan je Partner gehört ohnehin zu jedem guten Antrag.

Mythos: „Nach Projektende bleibt ohnehin nichts.“

Fakt: Nur wenn Nachhaltigkeit nicht geplant war. Kooperationsvereinbarungen, Kerngruppen, weiterbetriebene Plattformen und regelmäßige Netzwerktreffen – wie im Com(p)AGE-Nachhaltigkeitskonzept – tragen Ergebnisse weit über die Laufzeit hinaus.

Teil C · Wie finde ich passende Projektpartner?

Partnersuche ist kein Glücksspiel, sondern ein Prozess in vier Schritten:

Schritt 1 · Das eigene Profil klären

- Was bringen wir ein (Kompetenzen, Zielgruppen, Räume, Netzwerke)? Was fehlt uns?
- Ein einseitiges Partnerprofil (DE/EN) mit Projektidee, gesuchten Rollen und Kontakt erstellen – es ist die Visitenkarte für alle Kanäle.

Schritt 2 · Bestehende Beziehungen aktivieren

- Gemeindeparterschaften, Pfarr- und Diözesankontakte, LEADER-Regionen, Wirtschafts- und Sozialpartner: Oft ist der beste Partner nur einen Anruf entfernt.
- Die Com(p)AGE-Plattform nutzen: Organisationsprofile im Nachbarland durchsehen und direkt Kontakt aufnehmen.

Schritt 3 · Plattformen und Veranstaltungen nutzen

- Offizielle Partnersuchen: EU Funding & Tenders Portal (am jeweiligen Call), Interreg-Partnerbörsen (Jems), Otlas/SALTO für den Jugendbereich.
- Beratung und Vermittlung: Nationalagenturen (OeAD, Tempus Közalapítvány), FFG, Enterprise Europe Network, AAA-TCPs und Contact Points.
- Persönlich treffen: Info-Days, b2match-Brokerage-Events, Erasmus+ Partnership Building Activities (PBA/TCA).

Schritt 4 · Passung prüfen und verbindlich machen

- Fit-Check: komplementäre Kompetenzen, ausreichende Kapazität, gemeinsames Zielverständnis, verlässliche Kommunikation, ausgewogene Rollen.
- Erst ein Videocall, dann ein persönliches Treffen; kleine gemeinsame Vorleistung (z. B. Konzeptskizze) zeigt, wie die Zusammenarbeit wirklich läuft.
- Verbindlichkeit herstellen: Letter of Intent für den Antrag, Partnerschaftsvereinbarung nach Zusage.

→ EU Funding & Tenders Portal – Partner Search:

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/>

→ Otlas – Partnersuche Jugend (SALTO): <https://www.salto-youth.net/tools/otlas-partner-finding/>

→ Com(p)AGE Plattform: <https://www.compage.eu>

→ Interreg Österreich-Ungarn: <https://www.interreg-athu.eu>

Annex · Checkliste für Projektstart & Projektentwicklung

Zum Abhaken in der Anbahnungs- und Antragsphase – je früher, desto besser:

Idee & Bedarf

- ☐ Gemeinsamen Bedarf beiderseits der Grenze benannt und mit Zahlen/Beispielen belegt
- ☐ Interventionslogik skizziert: Bedarf → Zielgruppen → Ziele → Aktivitäten → Outputs → Wirkung
- ☐ Grenzüberschreitenden Mehrwert in einem Satz formuliert („Warum geht das nicht national?“)

Programm & Frist

- ☐ Passendes Programm identifiziert (siehe Infosheet 2) und Call-Dokumente gelesen
- ☐ Frist, Budgetrahmen, Kofinanzierungssatz und förderfähige Kosten geklärt
- ☐ Zugang zum Einreichportal (Jems bzw. Funding & Tenders) rechtzeitig eingerichtet

Partnerschaft

- ☐ Partnerprofil erstellt und Partner über Netzwerke/Plattformen angesprochen
- ☐ Rollen, Lead Partner und Budgetverteilung ausgewogen vereinbart
- ☐ Letters of Intent eingeholt; Partnerschaftsvereinbarung als Entwurf vorbereitet

Umsetzung & Qualität

- ☐ Indikatoren mit Ausgangs- und Zielwerten definiert
- ☐ Zeitplan mit Meilensteinen und internen Berichtsfristen je Partner erstellt
- ☐ Sprachregelung getroffen (Arbeitssprache, Übersetzungsbudget, Lektorat)
- ☐ Kommunikation geplant: EU-Publizitätsregeln, Logos, Kanäle, Testimonials

Finanzen & Nachhaltigkeit

- ☐ Liquiditätsplan je Partner erstellt (Vorfinanzierung, Auszahlungsrhythmus)
- ☐ Eigenmittel bzw. Kofinanzierung gesichert (ggf. AAA für Vorbereitungskosten prüfen)
- ☐ Nachhaltigkeitskonzept skizziert: Wer trägt was nach Projektende?
- ☐ Risiken und Datenschutz (DSGVO, Einwilligungen für Fotos/Videos) bedacht

Alle Angaben sind indikativ; verbindlich sind die jeweiligen Programmdokumente und die Auskünfte der zuständigen Stellen. Stand: August 2026. Dieses Infosheet ist Teil der Materialsammlung der Com(p)AGE-Plattform; Com(p)AGE wird im Programm Interreg Österreich-Ungarn von der Europäischen Union kofinanziert.