

# Sponsoring

## Was will ein Sponsor eigentlich?

Sponsoring ist ein Geschäft auf Gegenseitigkeit. Der Sponsor erwartet etwas von Ihnen bzw. Ihrem Verein – und Sie geben es ihm. Dafür dürfen Sie auch etwas von Ihrem Sponsor erwarten! So sind die Spielregeln.

### 1. Kontakte knüpfen

Bei der Auswahl Ihrer möglichen Sponsoren listen Sie auf, über welches Kontaktnetz Ihr Verein verfügt. Welche interessanten Mitglieder Sie haben. Welche persönlichen Kontakte Sie als Vorsitzender einbringen können. Mit diesen Pfunden können Sie wuchern. Überlegen Sie:

Wer könnte Interesse an solchen Kontakten haben? Sprechen Sie diese Unternehmen an und vergessen Sie nicht, darauf hinzuweisen, dass Sie selbstverständlich hilfreich zur Seite stehen werden.

### 2. Positives Image für sein Unternehmen vermitteln

Angenommen, Sie suchen Sponsoren für die Jugendarbeit.

Dann lautet die Frage:

Welche Unternehmen im Umkreis haben sich der Zielgruppe Jugendliche verschrieben? Was können Sie diesen Unternehmen anbieten? Machen Sie eine Liste. Die Erfahrung zeigt:

Die wird viel länger sein, als Ihr Sponsor es überhaupt erwartet.

### 3. Steigerung des Bekanntheitsgrades

Auch hier bieten sich wunderbare Möglichkeiten für Sie und Ihren Verein. Stellen Sie heraus, wo Ihr Verein überall vertreten ist. Schlagen Sie dem möglichen Sponsor vor, wie Sie ihn präsentieren können. So kommt der Erfolg (fast) von selbst.