

## Stichwort Finanzen: Sponsoren finden mit System

Der Aktionstag „Deutschland spielt Tennis“ kostet Geld, sollte aber die Vereinskasse wenig belasten. Deshalb braucht der Verein finanzkräftige Partner und Sponsoren, die bestenfalls auch im Folgezeitraum unterstützen. Wir geben dir Tipps, wie du die Suche nach geeigneten Geldgebern erfolgreich gestaltest.

### **1. Erstelle ein Vereinsprofil für eine Präsentation**

Wenn du einen Sponsor suchen möchtest, solltest du in einem Team überlegen und auflisten, was dein Tennisverein zu bieten hat. Welche Zielgruppen kann ein Sponsor über deinen Aktionstag erreichen?

Analysiere die Schwerpunkte, Stärken und Ziele deines Vereins und erstelle ein Vereinsprofil, in dem auch die demographische Struktur (Alter, Geschlecht, Wohnorte) deiner Mitgliedschaft dargestellt wird. Fasse deine Ergebnisse als kurze Power Point-Präsentation, Handout oder Flyer zusammen.

### **2. Wo und wie viele Menschen kannst du erreichen? Trage deine Reichweiten zusammen.**

Wenn du Webseiten oder Social Media-Auftritte nutzt, kannst du darlegen, wie viele Menschen dir im Internet folgen. Gleiches gilt für den Vereinsnewsletter oder auch Messenger-Dienst-Gruppen. Neben absoluten Reichweiten interessiert auch, wie oft du kommunizierst.

Wenn du bereits über Werbeflächen (etwa in Vereinsmagazinen, in Filmbeiträgen oder auf deiner Tennisanlage) informieren kannst, hefte diese Informationen gleich mit an dein Profil.

### **3. Finde einen passenden Partner**

Das Vereinsprofil hilft dir jetzt bei der Suche nach dem richtigen Sponsor. Denn nicht jeder ist ein geeigneter Partner! Wenn du weißt, was du Partnern bieten kannst, entwickle ein gutes Gespür dafür, den richtigen Partner zu finden.

Mit Hilfe von Branchenverzeichnissen, dem Internet oder auch persönlichen Kontakten kannst du dich auf die Suche nach potenziellen Sponsoren begeben. Dabei ist das größte Unternehmen nicht unbedingt der beste Partner, da dein Verein dort wahrscheinlich auch mit anderen Wettbewerbern konkurrieren muss. Bei einem kleinen lokalen Unternehmen kann dein Verein vielleicht die Nummer eins sein. Manchmal findet man auch unter den eigenen Mitgliedern einen Partner.

Tipp: Beobachte im Sportumfeld der Berichterstattungen in den Medien oder sozialen Netzwerken die Werbeanzeigen und Werbebanner. Schau dir auch die Sponsoringkreise professioneller Sportvereine in deiner Umgebung an. Unternehmen, die in diesem Umfeld werben, beweisen zumindest eine sportliche Affinität und haben möglicherweise ein Gehör für dein Anliegen.

#### **4. Vermittle ein Bild von „Deutschland spielt Tennis“**

Um einen potenziellen Sponsor für den Aktionstag zu gewinnen, musst du ihn davon überzeugen, dass auch er davon profitiert. Beispiel: Der Sponsor könnte mit Plakaten oder Bannern auf dem Vereinsgelände über einen längeren Zeitraum werben, am Aktionstag Produkte vorstellen oder Werbematerial verteilen. Er könnte auch ein Gewinnspiel platzieren oder Trainerstunden für Kunden vermarkten.

Grundsätzlich gilt, dass die Anforderungen an ein Sportsponsoring enorm gestiegen sind. Mit einem einfachen Werbebanner – ganz gleich ob auf deiner Anlage oder im Netz – ist es kaum noch getan. Kreativität ist gefragt, Partnerschaften sollten individuell ausgestaltet werden.

Wir sind an deinen Ideen und Lösungen interessiert, damit wir im Rahmen von „Deutschland spielt Tennis“ voneinander profitieren können: Welche Partnerschaft mit welchem Sponsor funktioniert bei dir besonders gut? Welche positiven Erfahrungen mit Sponsoren hast du gesammelt? Wie bindest du Sponsoren in deine Veranstaltungen ein? Wir freuen uns auf deine Einsendungen an [dspielttennis@tennis.de](mailto:dspielttennis@tennis.de).

#### **5. Anregung: Sponsoren beim Aktionstag „Deutschland spielt Tennis“ einbinden**

Dein Tag der offenen Tür im Rahmen von „Deutschland spielt Tennis“ kann einfache Anschlusspunkte für Sponsoren bieten. So könntest du etwa einen Supermarkt in deiner Nähe fragen, ob er sich mit einer Obst- und Wasserausgabe auf deiner Anlage präsentieren möchte. Ein Metzger könnte das Grillgut zur Verfügung stellen, eine Konditorei eine Torte, ein Sportladen könnte neue Bälle oder T-Shirts sponsern, deine Hausbank könnte Pokale oder Medaillen stiften und mit ihrem Logo versehen.

*Sei überzeugend!*

Potenzielle Partner wollen überzeugt werden! Mit ersten, auf den Geldgeber zugeschnittenen Ideen für eine Zusammenarbeit, kannst du punkten. Bereite dich gut auf das erste Gespräch vor und trage deinen Verein und dein Anliegen mit Leidenschaft vor, um Begeisterung zu entfachen. Lasse dich nicht entmutigen, wenn es nicht gleich beim ersten Mal klappt. Dein Verein hat für Sponsoren Einiges zu bieten. Hier geben wir dir einen kurzen Überblick, welche Leistungen du Sponsoren anbieten kannst:

- Präsenz des Sponsors auf den Blenden rund um deine Plätze
- Präsenz im Clubheim, über Roll-Ups, Fahnen o.Ä. Werbemittel
- Präsenz auf Spielerkleidung deiner Medenmannschaften und auf T-Shirts des Organisationsteams beim Aktionstag
- Präsenz auf deinen digitalen Kanälen als auch in Newslettern
- Präsenz in Flyer und weiterem Werbematerial
- Einbettung in die Kommunikation zum Aktionstag
- Unterstützung eines Teilbereichs eures Vereins, wie z. B. die Jugendarbeit in Kombination mit dem Aktionstag

- Sponsoring der Mitgliedschaften, die am Aktionstag abgeschlossen werden, z.B. für ein Jahr

## **6. Anregung: Mikro sponsoring - Spendenshop**

Es gibt viele unterschiedliche Formen des Sponsoring. Vor allem im Internet gibt es neue, teils sehr einfache Möglichkeiten Sportler:innen oder Sportvereine zu unterstützen. Ein Beispiel ist das Mikro sponsoring: Mit kleinsten Beträgen können kleine Betriebe oder auch Privatpersonen zu deinen Unterstützern werden. Wichtig ist hierbei, dass sie sich persönlich angesprochen fühlen und emotionalisiert werden.

Das kann dir zum Beispiel über die Einführung eines **Spendenshops** gelingen. Ermittle deine Bedarfe (z.B. 200 neue Bälle, einen neuen Wassersprenkler, neue Bierzeltgarnitur für das Vereinsheim etc.) und stelle sie mit den dazugehörigen Preisen in einen Spendenshop ein. Unterstützer können genau diese Gegenstände in einen „Warenkorb“ legen und für dich finanzieren. Spätestens, wenn du dich im Anschluss mit einem Foto der Neuanschaffung bedankst, hast du eine wertvolle persönliche Verbundenheit zu deinem Sponsor hergestellt.

## **7. Anregung: Spenden statt Sponsoring**

Natürlich kann dein Verein und der Aktionstag auch durch Spenden von Unterstützern unterstützt werden. Im Unterschied zum Sponsoring sind Spenden nicht mit einer Gegenleistung verknüpft. Zu unterscheiden ist zwischen Geld-, Sach- und Aufwandsspenden.

Wichtig: Der Spender erhält daraufhin einen Spendennachweis, auf dem Betrag und Zweck aufgeführt werden. Nutzt hierfür gerne die von öffentlichen Stellen zur Verfügung gestellten Vordrucke.

Achtet bei Spenden auch darauf, dass ihr, um eure Gemeinnützigkeit nicht zu gefährden, diese nur für die in eurer Satzung genannten Vereinsziele und die Umsetzung der Vereinszwecke eingesetzt werden dürfen.

## **8. Sponsorenbetreuung**

Kommt es zur Kooperation, sollten die gegenseitigen Leistungen schriftlich festgehalten werden. Pflege auch nach einem gemeinsamen Event weiterhin Kontakt. Es macht Sinn deinen Sponsoren feste Ansprechpartner:innen zuzuweisen und im Gespräch zu bleiben.

Dokumentiere die von dir erbrachten Leistungen gegenüber dem Sponsor, um dein Engagement nachzuweisen.

## Beispiel für ein Sponsoringkonzept

„Deutschland spielt Tennis“ - Der TC Musterstadt spielt mit

### 1. Vorwort

Dank der jüngsten Erfolge deutscher Spitzenspieler:innen steht der Tennissport wieder im Fokus der Öffentlichkeit:

Kinder und Jugendliche wollen den Sportlerinnen und Sportlern nacheifern und Erwachsene „verlieben“ sich wieder neu in „ihren Sport“.

Wir möchten diese Chance nutzen und die Bekanntheit unseres Vereins erhöhen. Zusammen mit dem Deutschen Tennis Bund, seinen Landesverbänden und vielen anderen Vereinen eröffnen wir Ende April die diesjährige Freiluftsaison und setzen damit ein Zeichen für den Tennissport.

### 2. Vereinsprofil

Der TC Musterstadt hat 850 Mitglieder im Alter von 8 bis 80 Jahren, darunter 480 weibliche und 370 männliche Vereinsmitglieder. Sie wohnen in einem Umkreis von bis zu 30km rund um die Vereinsanlage vom TCM in der Musterstraße 12 in 12345 Musterstadt.

Wir verfügen über ein Vereinsmagazin, das wir vierteljährlich mit einer Auflage von 1.000 Exemplaren publizieren und unseren Vereinsmitgliedern postalisch zusenden sowie auf unserer Anlage und an Infopunkten in unserer Gemeinde auslegen.

Im Internet findet man uns hier:

YouTube: (Link; Follower)

Facebook: (Link; Follower)

Twitter: (Link; Follower)

Instagram: (Link; Follower)

### 2. Veranstaltungskonzept

„Deutschland spielt Tennis“ ist eine Initiative des Deutschen Tennis Bundes e.V. in Zusammenarbeit mit seinen Landesverbänden, um Mitglieder zu gewinnen und zu binden. Die Saisoneroöffnung für Vereinsmitglieder und Tennissport-Interessierte zeichnet sich nicht nur dadurch aus, dass Jung und Alt an diesem Tag deutschlandweit gemeinsam Tennis spielen. Einsteiger und langjährige Mitglieder erleben bei diesem Auftakt einen spannenden Tag im Tennisverein.

*Ausgewählte Aktionen und Highlights unserer Saisoneroöffnung. Führe hier ausgewählte Aktionen und Highlights deiner Saisoneroöffnung auf.*

„Deutschland spielt Tennis“ wird vom Deutschen Tennis Bund e.V. und unserem Landesverband aktiv beworben. Der TC Musterstadt hat das Lokalradio und die -zeitung bereits über den Aktionstag informiert. Das Ziel:

**„Deutschland spielt Tennis“ zum Gesprächsthema zu machen!**

Der Verein wird darüber hinaus u.a. auf der eigenen Homepage über die Saisoneroöffnung berichten, Plakate in Schulen und weiteren lokalen Einrichtungen aufhängen und bestehende Vereinsmitglieder mit dem Aufruf, Familienmitglieder, Freunde, Bekannte, Arbeitskolleg:innen, etc. mitzubringen und einladen.

### **3. Veranstaltungsdaten**

*Führe hier einige Zahlen und Daten deiner Veranstaltung auf, u.a. das Datum und den Ort der Veranstaltung, Informationen über das Vereinsgelände (zum Beispiel die Anzahl der Plätze), die kalkulierte Besucherzahl, etc.*

### **4. Sponsoringkonzept**

Als (Haupt-)Sponsor unserer Saisoneroöffnung stellen wir Ihnen Werbe- und Anzeigenflächen am Aktionstag zur Verfügung, im Rahmen derer Sie Ihr Unternehmen als engagierten Partner, der den lokalen Sport fördert, präsentieren können. *(Führe hier die möglichen Werbe- und Anzeigenflächen auf.)*

Weitere Leistungen

Darüber hinaus bieten wir Ihnen nachfolgende Leistungen an, um Ihr Unternehmen rund um den Aktionstag des TC Musterstadt zu präsentieren:

*Füge hier deine Ideen ein! Anregungen findest du in „Deutschland spielt Tennis – von A bis Z“. Sei dabei auch immer offen für Vorschläge der Sponsoren.*

### **5. Leistungen des Sponsors**

- Sponsoring-Betrag: ... €
- Weitere Leistungen: ...
- Dokumentation erbrachter Leistungen Verein und Sponsor: ...