LANDESSPORTBUND
BRANDENBURG

ABC DES SPONSORINGS

Hier finden Sie die wichtigsten Begriffe von A-Z zum Thema Sponsoring im Sportverein.

Um direkt zu einem Begriff, Stichwort oder Fachbegriff zu gelangen, drücken Sie bitte gleichzeitig Strg und F. Es erscheint ein Suchfeld in Ihrem Browserfenster, in das Sie den Suchbegriff eintragen können.

Name des Begriffes: Spitzensportverbände

Beschreibungen des Begriffes:

Spitzensportverbände können ihre Mitgliedsvereine bzw. deren Mitglieder von ihren Sponsoringverträgen profitieren lassen. Dies funktioniert wie folgt:

Spitzensportverbände können ihre Mitgliedsvereine bzw. deren Mitglieder von ihren Sponsoringverträgen profitieren lassen. Dies funktioniert wie folgt:

1.) Rückflusssysteme

Der Spitzensportverband schließt einen Sponsoringvertrag mit einem Unternehmen. Dieser Vertrag sieht eine werbliche Präsenz des Sponsors bei Sportveranstaltungen innerhalb des Verbandsgebietes vor.

Die Umsetzung des werblichen Auftritts des Verbandssponsors bei den Veranstaltungen erfolgt durch die Mitgliedsvereine (z.B. durch Anbringen von Werbebanden des Sponsors, Logoeindruck des Sponsors in Drucksachen, Einbindung des Sponsorenlogos auf den Internetseiten des jeweiligen Sportvereins). Hierfür erhalten die Sportvereine eine finanzielle Förderung vom Spitzensportverband. Der Sportverein partizipiert somit an den vom Spitzenverband erzielten Sponsoringeinnahmen („finanzieller Rückfluss“). Die finanzielle Förderung (Weiterleitung der Sponsorengelder) ist in einer schriftlichen Vereinbarung zwischen dem Spitzensportverband und dem Sportverein festzulegen.

2.) Kunden-/Mitgliedskarten

Einige Sportverbände bieten "Kunden-/Mitgliedskarten" im Scheckkartenformat an. Meistens sind alle Mitglieder des entsprechenden Verbandes dazu berechtigt, diese Kundenkarte zu beziehen. Als Karteninhaber hat man die Möglichkeit, Leistungen des Verbandes zu Vorzugskonditionen zu beziehen (z.B. Nachlass bei den Teilnahmegebühren für Aus- und Fortbildungsmaßnahmen des Verbandes oder Preisnachlässe beim Erwerb von Eintrittskarten für Verbandsveranstaltungen). Außerdem kann man exklusive Leistungen nutzen, die der Sportverband mit seinen Sponsoren vereinbart hat (z.B. Preisnachlässe beim Besuch einer vom Sponsor durchgeführten Veranstaltung oder beim Kauf eines vom Sponsor angebotenen Produktes).

Praxisbeispiel:

Inhaber des Deutschen Sportausweises können individuelle Kauf- und Servicevorteile bei nationalen Partnerunternehmen des Deutschen Sportausweises wahrnehmen und damit bares Geld sparen. Gleichzeitig wird der Ausweisinhaber zum Sportförderer, da von jedem Umsatz bei Partnerunternehmen ein Teil zurück in den organisierten Sport fließt.

Zurück