



## Sponsoring: Beziehungspflege

Gute Beziehungen brauchen Pflege – auch die zu Ihrem Sponsoringpartner. Gehen Sie es richtig an, zahlen sich die investierte Zeit und Mühe durchaus aus. Denn einen überzeugten Förderer zu halten ist weniger aufwändig als ständig neue zu gewinnen, eine verlässliche Partnerschaft gewinnbringender als ein kurzes Intermezzo – auch für das Image Ihres Vereins. Und das können Sie tun, damit Ihnen Ihr Partner lange die Treue hält:

**Bestimmen Sie einen Verantwortlichen**, der Ihrem Sponsor während des gesamten Projekts (und darüber hinaus!) als Ansprechpartner zur Verfügung steht. Der Betreuer sollte Ihren Verein gut kennen und Fachwissen und Interesse für den geförderten Bereich mitbringen – ebenso wie für die Branche und das Sponsoring-Unternehmen.

**Feedback einholen** ist wichtig: Fragen Sie (bzw. der Betreuer) in regelmäßigen Abständen nach, ob Ihr Partner zufrieden ist. Sehen Sie eventuelle Kritik als Chance: So können Sie Unstimmigkeiten rechtzeitig aus dem Weg räumen.

**Machen Sie Ihren Sponsor zum Teil des Teams** und binden Sie ihn (soweit gewünscht) in Ihre Vereinsaktivitäten ein: Reitstunden, Teilnahme an Turnieren oder eine Ehrenmitgliedschaft – es gibt viele Möglichkeiten, Ihrem Förderer zu zeigen, dass er Ihnen nicht nur als Geldquelle willkommen ist.

**Bedanken Sie sich** bei Ihrem Sponsor – persönlich und öffentlich: auf Mitgliederversammlungen, in der Vereinszeitung und der Tagespresse. Veranstalten Sie zum erfolgreichen Projektabschluss eine feierliche Eröffnung, Einweihung oder einen anderen Event, zu dem Sie Ihren Partner als Ehrengast einladen. Wer Gutes tut, darf ruhig ein bisschen im Rampenlicht stehen.

**Halten Sie Kontakt.** Vergessen Sie Ihren Sponsor nicht, wenn Ihr Vorhaben realisiert ist, sondern schenken Sie ihm weiterhin Ihre Aufmerksamkeit. Nehmen Sie ihn in die Verteilerliste Ihres Newsletters auf, laden Sie ihn zu Veranstaltungen ein und beweisen Sie ihm von Zeit zu Zeit durch kleine Gesten Ihre Verbundenheit.

Einen guten Einblick in das Thema Sponsoring gibt Ihnen der Baustein „Sponsoring für Sportvereine“.