

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

- Definition
- Leitlinie
- Beispiele

Sponsorenpartner gewinnen.

- Definition Fundraising
 - „Funds“ = Mittel
(Geld-, Sach-, Zeitspenden)
 - „to raise“ = aufbringen, steigern
 - Fundraising ist die Beschaffung von Mitteln zur Verwirklichung von am Gemeinwohl orientierten Zwecken

Sponsorenpartner gewinnen.

- Abgrenzung Sponsoring zu
Spende/Mäzenatentum
- Sponsoring = Geschäft auf
Gegenseitigkeit, nachweisbare
Gegenleistung, vor allem Werbung.
- Spende/Stiftungszuwendung ist
kein Geschäft.

Sponsorenpartner gewinnen.

- Definition Sponsoring:

Sponsoring = Zuwendung von Finanzmitteln, Sach- oder Dienstleistungen durch Unternehmen (Sponsoren) mit der unternehmensbezogene Ziele der Kommunikation verfolgt werden.

Sponsorenpartner gewinnen.

- Jährliche Transaktionen
 - Spendeneinnahmen 3-5 Mrd. €
 - Fördervolumen Stiftungen 2 Mrd. €
 - Sponsoringmittel 4 Mrd. €
 - Erbschaftsvermögen 150-300 Mrd. €

Sponsorenpartner gewinnen.

- Steuerlich beim Sponsor?
 - Sponsoring = Betriebsausgaben und mindern den steuerpflichtigen Gewinn
 - Bei einem Missverhältnis zwischen den Leistungen des Sponsors und dem wirtschaftlichen Vorteil ist der Betriebsausgabenabzug zu versagen

Sponsorenpartner gewinnen.

- Und steuerlich beim Gesponserten?
 - Sponsoringerlöse sind steuerpflichtig.
 - Wenn die Einnahmen 30.678 € brutto im Jahr (einschließlich UST) nicht übersteigen, fallen weder Körperschaft- noch Gewerbesteuer an.

Sponsorenpartner gewinnen.

Sponsoring wird von Unternehmen zum Zweck des **Marketings**, der **Kommunikation**, insbesondere der **Kommunikationspolitik** betrieben.

Sponsoring wird als **Marketing-instrument** genutzt und ist Teil der **Öffentlichkeitsarbeit** und der **Werbung**.

Sponsorenpartner gewinnen.

Etwa 75 % der Unternehmen setzen in Deutschland Sponsoring als Instrument in ihrem Kommunikationsmix ein.

15 % bis 20 % des Kommunikationsbudgets werden für Sponsoring ausgegeben.

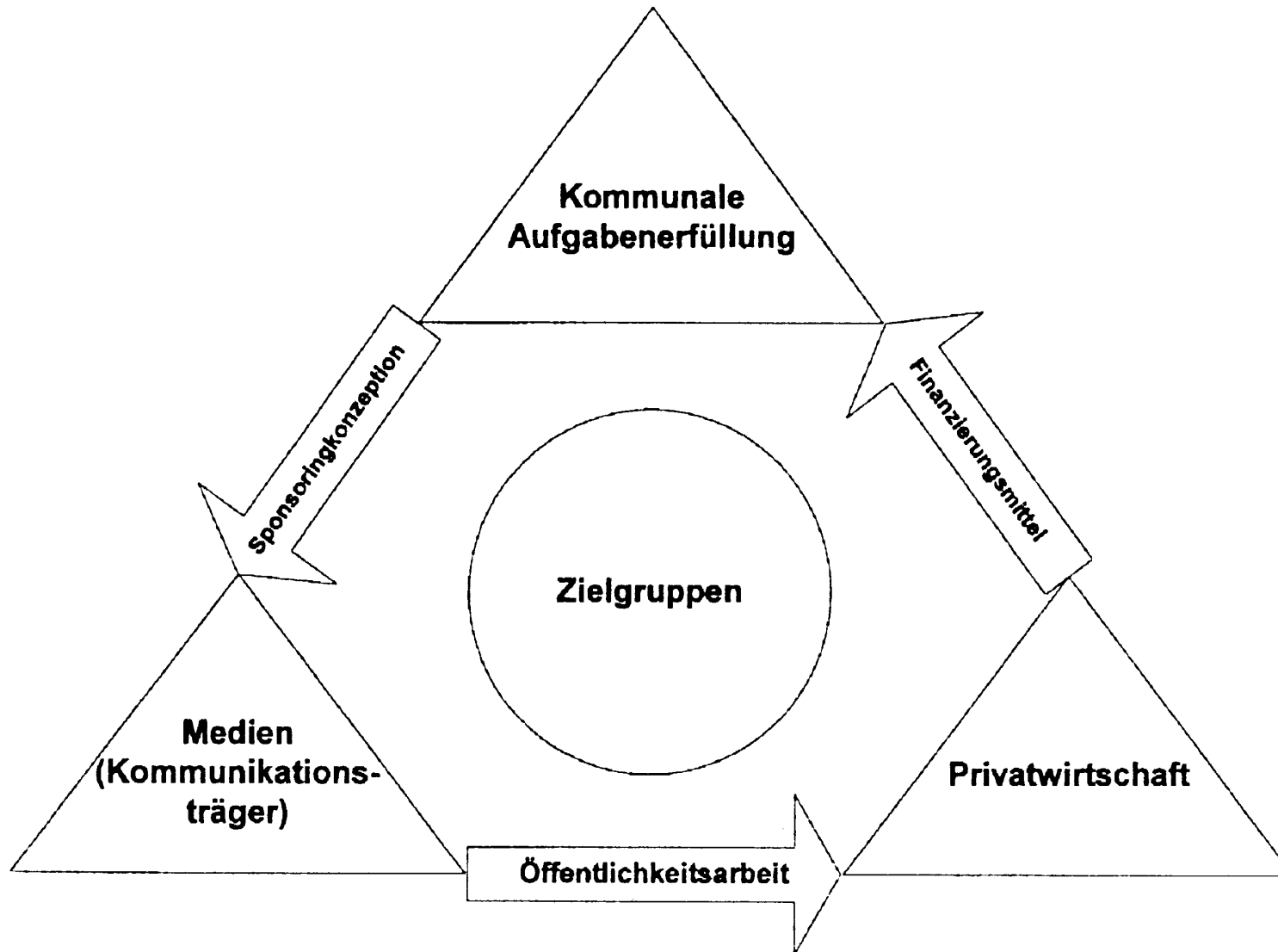
Unternehmen verfolgen beim Sponsoring folgende Ziele:

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

- Leitlinie = Hilfe zur Entscheidungsfindung

I = Image
D = Dauer
E = Exklusivität
A = Achtung
L = Leistung

Sponsorenpartner gewinnen.

I = Image, das kulturelle Kapital

- Ansehen
- Prestige
- Renommee
- Reputation
- Ruf

Sponsorenpartner gewinnen.

D = **Dauer**

langfristig angelegte
Partnerschaft,
Werbeaktivität und
Wirkung

Sponsorenpartner gewinnen.

E = **Exklusivität**
Einzigartigkeit,
Alleinstellungsmerkmal,
das Besondere,
Benennung der Unterschiede

Sponsorenpartner gewinnen.

A = **Achtung**

Anerkennung,
Angemessenheit,
Aufmerksamkeit

Sponsorenpartner gewinnen.

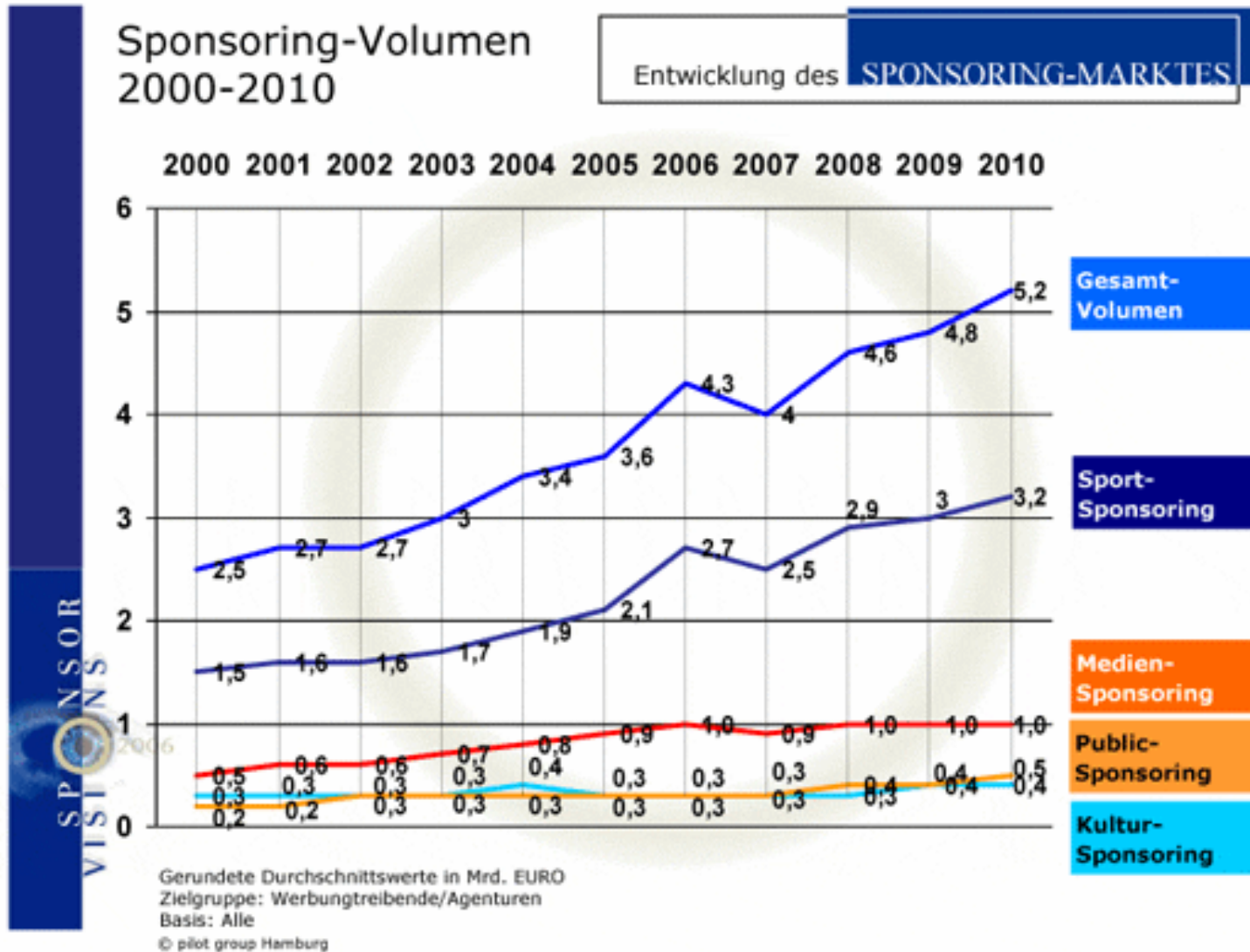
L = Leistung

Zielgruppen und Themen
Kontaktqualität
Vor-Ort-Präsenz...

Sponsorenpartner gewinnen.

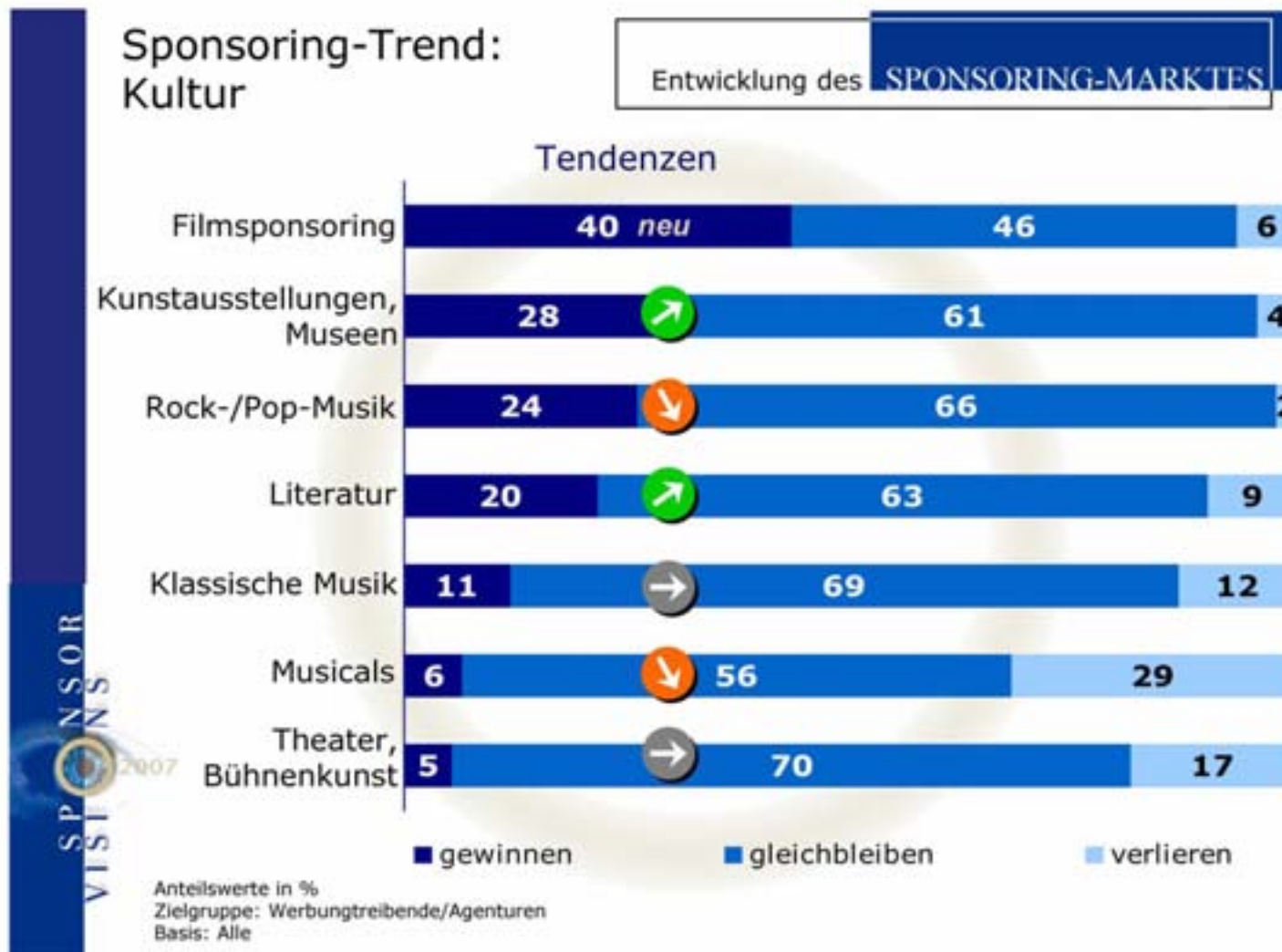
- Erfolgreiche Sponsoringakquise
 - ist nicht „Jagen und Sammeln“, sondern „Ackerbau und Viehzucht“
 - eine Investition in die Zukunft
 - strategisch angelegt
 - Leitungsaufgabe
 - Querschnittsaufgabe

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

Was kann ich einem Sponsor bieten?

- VIP-Angebote
- Erwähnung auf Inseraten
- Präsentation von Events
- Aktion in Geschäftsräumen des Sponsors
- Präsenz auf Homepage (Links)
- Präsenz in Katalogen, Programmheften, Broschüren, Prospekten, Flyern und Karten
- Namensvergabe eines Raumes auf Zeit
- Anwesenheit bei Pressekonferenzen
- Logo-Boards
- Logo auf Transparenten, Tafeln, Fahnen und Plakaten
- Vergabe einer Schirmherrschaft
- exklusive Premierenfeiern mit Künstlern
- Werkstattgespräche mit Künstlern exklusiv für Mitarbeiter, Kunden und Geschäftsfreunde
- Benennung der Veranstaltung nach dem Sponsor
- Erwähnung in Pressemitteilungen
- Eintrittskartenkontingente für Kunden, Geschäftsfreunde und Mitarbeiter

Sponsorenpartner gewinnen.

Tipps zur Sponsorenakquise

Kammerzeitschriften und Klatschzeitungen auswerten

Freitag 17 Uhr

Begeisterung wecken

Zieht Dir den Schuh Deines Sponsors an und versuche, damit herum zu laufen.

Vitamin B nutzen

Freundliche Penetranz zeigen

Individuell ansprechen

Museum prägnant darstellen

Entscheider recherchieren

Sponsoren pflegen

Bedarf erkennbar machen

„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

- Beispiele



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

NÜRNBERGER
Hochschule

Die Lange Nacht der
Wissenschaften
Nürnberg·Fürth·Erlangen
Sa 20.10.2007 18-1 Uhr

Eintritt inklusive Shuttle-Busse und VGN-Ticket
10 € VVK und Abendkasse, 7 € für Schüler und Studenten
Info: 0911 81026-26 · www.nacht-der-wissenschaften.de

  **SIEMENS**  

„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

Preis für „Lange Nacht der Wissenschaften“



Die „Lange Nacht der Wissenschaften“ im Oktober 2003 in Erlangen, Nürnberg und Fürth hat den zum dritten Mal vergebenen Preis des Marketingvereins „Die Region Nürnberg“ erhalten. Sponsoren der mit einem Preisgeld von 40000 Euro

bestückten Auszeichnung sind die Firmen Siemens und Novartis, der Verlag Nürnberger Presse und Müller Medien. Unser Bild zeigt den symbolischen Akt der Scheckübergabe in Erlangen. (Ausführlicher Bericht Seite 16) Foto: Bernd Böhrer

„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.



„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

**Danke für die Aufmerksamkeit
und viel Erfolg beim Gewinnen
von Sponsorenpartnern.**



www.kulturidee.de/sponsoring.pdf

„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich

Sponsorenpartner gewinnen.

Kulturidee GmbH

Singerstraße 26

90443 Nürnberg

Tel. 0911/81026-0

Fax 0911/81026-12

www.kulturidee.de

info@kulturidee.de

Die Rechte der Präsentation liegen bei der Kulturidee GmbH, Nürnberg

Die Charts von Seite 11, 20 und 21 sind von Sponsor Visions www.pilot.de , www.faspo.de

„Förderer finden. Finanzierungsmöglichkeiten für Museen“ Museumsforum Franken
Eine Veranstaltung des Bezirks Mittelfranken 14. März 2008 in Ansbach
Beitrag „Sponsorenpartner gewinnen.“ Kulturidee GmbH, Ralf Gabriel / Pierre Leich