



VLAAMSE
SPORTFEDERATIE



Workshop

Sponsoring – Jos Verschueren

20 april 2022– Kortrijk

A

Sportsponsoring

B

Waarom lukken sportsponsorships/sportpartnerships

C

Sportsponsoring: de woordenschat



A. Sportsponsorwerving

1. Bereid je dossier heel zorgvuldig voor want details maken het verschil

1. Missie

- Waar staan we voor als club ?
- Voor wie zijn we er en voor wie doen we het ?
- Hoe werken we ?

2. Visie

- Ideaalbeeld van je organisatie binnen 3 jaar

3. Je waarden

4. Je krachten

- De « S » van je SWOT-analyse
- (ga tot in de details !)
- Gebruik argumenten om te overtuigen !
- Som ze in detail op !



5. Doelstellingen : SMART

- 'Specifiek' : specifiek -> gedetailleerd
- 'Meetbaar' : meetbaar -> opvolgen
- 'Ambitieuw' : toekomstgericht -> professioneel
- 'Realistisch' : open vizier -> correct
- 'Tijdsgebonden' : afgelijnd -> precies

6. Strategie : acties om je doelstellingen te bereiken

7. Structuur

- Van je vereniging / van je club
- Van je werkgroep(en)
- Je werkwijze

2. Bepaal je behoeften

- Geld
- Producten : shirts, kleedkamer...
- Diensten : webmaster, graficus...
- Bekendheid : persbereik, 'rumour'...
- Maatschappelijk aanzien : 'community'...
- ...

3. Spreek met de overheid

- Lokaal
- Regionaal
- Provinciaal
- Gemeenschappen

- -> Opgepast voor de gevoeligheden !
- -> Niet geschoten altijd mis !
- -> Gemeenteraadsverkiezingen !

4. Bepaal je categorieën en sportsponsors

- Gold, Silver, Bronze??? Wees creatief!
- **Beperk** het aantal categorieën!
- Bepaal wat je ze aanbiedt in ruil voor hun steun : lever maatwerk !



5. Maak je presentatiedossier klaar

- Herneem missie, visie, waarden, krachten (de 'strengths'),...
- Voeg er als bijlage alles bij wat kan bijdragen tot de geloofwaardigheid van je dossier: persartikelen, citaten, referenties
- Visualiseer én denk aan het emotionele aspect !

- Onberispelijke spelling is een 'must'
- Het gaat om een verkoopdossier !
- Geef niet onmiddellijk je argumenten bloot
- Luister eerst naar je prospect
- Formuleer pas nadien een voorstel
- Hou argumenten in reserve (2de gesprek)

- Denk aan ALLE aspecten om je sponsors meerwaarde te bieden :
- Visibiliteit
- Public relations-acties
- Interne communicatie
- Event voor kinderen van personeelsleden
- Perscontacten
- Kinderopvang (VIP-kids...)

6. Je prospectie

- Maak een lijst van je bevoorrechte gesprekspartners
- Kies altijd en veel liever voor een gesprek dan voor het opsturen van documenten
- Verlies je prospecten nooit uit het oog !

7. Leg je sponsors in de watten

- Verras hen met een « plus »
- Contacteer ze altijd als eersten en dus als bevoorrechten bij nieuwe evenementen
- Leg een lijst aan van hun verjaardagen en vergeet kerst en nieuw nooit !
- Ga naar hun opendeur- en bedrijfsdagen

- Onderhoud geregeld contact met hen, niet alleen wanneer je ze nodig hebt !
- Investeer tijd, geld en energie
- in de follow-up van je bestaande sponsors
- Neem een proactieve houding aan
- Voer fairplay hoog in het vaandel

8. Hou rekening met de timing

- Het kan wat duren vooraleer je prospects een beslissing nemen
- Vraag steeds wanneer de budgetten opgemaakt worden
- Begin op tijd... en hou vooral stand !

Timing is
Everything



9. Kies je sponsors op basis van je waarden en meerwaarden

- Ken ook de waarden van je prospects vooraleer je ze benadert
- Zorg absoluut voor samenhang (en dus geen tegenstrijdige belangen !) tussen de sponsors
- Geef nooit de gelegenheid aan een organisatie / bedrijf om zich via je club / vereniging een imago van onschuld aan te meten...

10. Wees gezond en enthousiast ambitieus

- Hou rekening met de conjunctuur
- Hou rekening met de traagheid van het beslissingsproces
- Hou rekening met het aantal aanvragen die je prospects (wekelijks) krijgen

11. Enkele verkooptips

- Verzamel een maximum aan informatie vóór het gesprek
- Je kan nooit nog eens een eerste indruk te maken
- Sportsponsors vinden is net als solliciteren
- Begin niet onmiddellijk te verkopen
- Stel eerst vragen !
- Neem nota's

- Leef je verbintenissen na, ook wat de follow-up van het gesprek betreft !
- Hoe meer je je gesprekspartner ophemelt, hoe hoger je kansen om te slagen maar als je overdrijft kan het ook helemaal misgaan !
- Wees flexibel maar zonder alles toe te geven
- Bereid je voor op de tegenwerpingen

- Neem het initiatief om een contract op te stellen
- Laat het op voorhand lezen door een jurist
- Stel zelf een schriftelijk voorstel op
- Leg duidelijk uit wat je aanbiedt
- Verplaats je in de positie van de sportsponsor en analyseer kritisch in hoeverre je werkelijk een bijdrage kan leveren aan de doelstelling van je potentiële sponsor
- Verminder het bedrag niet, maar bied iets meer aan

12. Hou je waarden constant in het oog

- Je waarden opgeven betekent immers automatisch dat je je project keldert

13. Checklist voor de sportsponsorovereenkomst

- Formuleer de wederzijdse rechten en plichten (bijvoorbeeld : waar, wanneer, hoe en hoe vaak wordt de sponsor genoemd, afmetingen van het logo,...)
- Beschrijf de duur van het contract, de opzeggingsmogelijkheden, de opties tot verlenging van het contract

- Leg de hoogte van de investering / vergoeding vast, de eventuele bonussen en de wijze en termijnen van betaling
- Denk aan bijzondere regelingen als de mate van (sector)exclusiviteit, geheimhouding (onder embargo) en geschillenbeslechting
- Laat je overeenkomst door een jurist herlezen !

14. Enkele bijkomende tips

- Geef sectorexclusiviteit
- Beschrijf zorgvuldig de details van de exclusiviteit
- Zeg aan je sponsor waarvoor zijn / haar investering zal dienen
- Vermijd te allen prijze dat je sponsor zich inlaat met je interne beleid

- Leg aan je sponsors elk ontwerp van persbericht, artikel en advertentie voor waarin ze vermeld worden
- Vermijd te allen prijze dat je sponsor zich inlaat met je interne beleid
- Leg aan je sponsors elk ontwerp van persbericht, artikel en advertentie voor waarin ze vermeld worden

- Zet je sponsors niet in een slecht daglicht door gedragingen die hun imago bezoedelen
- Geef op dit punt geen duimbreed toe
- Zorg steeds voor een correcte informatiestroom naar al je medewerkers, ook de tijdelijke
- Organiseer speciale fondsenwervende activiteiten : tombola's, feesten, tornooien, kaartavonden, eetfestijnen, wafeldagen etc.

- Overweeg samenwerking met andere sportverenigingen / jeugdverenigingen
- Let erop dat ze even dynamisch zijn als je eigen organisatie !

En tot slot

- Wees geduldig en vraag ook geduld aan je bestuur want (grote) bedrijven / organisaties hebben tijd nodig om een sponsoraanvraag te beoordelen
- Geef niet op : de doorzetter wint altijd !

- Sportsponsorwerving is boeiend
- Sportsponsorwerving is ook vermoeiend en frustrerend
- Het kost je dus bloed, zweet en tranen
- Het is 24/7
- Veel succes !



B. Waarom lukken sportsponsorships/sportpartnerships?

Flirt constant met je sponsors

- Een sportsponsorship lukt niet met de handtekening van het contract
- Het gaat over een samenwerking die weken of vóór het evenement of het seizoen begint en die gericht wordt naar een veel breder publiek dan het publiek aanwezig op het evenement of de matches zelf



Voorstellen op maat

- Hou rekening met specifieke zaken die met je sponsorbedrijf te maken hebben
- Voorbeeld: 50-jarig bestaan, fusie...

Trouwe sponsors

- Ieder jaar andere sponsors, wie heeft er baat bij ? Zeker niet de sponsors
- Een sportsponsorship rendeert meestal niet vanaf het eerste jaar
- Streef naar een overeenkomst van 3 jaar

Voldoende en competente staff

- Sportsponsorships eisen meestal extra mankracht om de opportuniteiten van een overeenkomst optimaal te benutten



Wees eerlijk

- De gevraagde sportsponsorbijdrage wordt gebaseerd op gegarandeerde tegenprestaties

Heb aandacht voor details

- Weten wat je niet kan leveren is even belangrijk als weten wat je wel kan bieden

Voldoende aanbod

- Hoe meer je vraagt voor een sportsponsorship, hoe groter en gevarieerder je aanbod moet zijn

Sportsponsors worden geholpen in hun bekendheidsproces

- Help je sponsors mee om hun sportsponsorship bekend te maken
- Ze zullen het (vaak) zelf niet of onvoldoende doen !

Wij zijn trotse sponsor van...

V.V. Steenbergen!



Vermeld de toegevoegde waarde aan de consumenten

- Consumenten leggen niet automatisch een link tussen een evenement en de sportsponsors
- Om je sponsor impact te geven, vermeld dan bijv. « Presented by » of « Powered by » (meer impact dan « Sponsored by »)

De fundraiser is een zwaargewicht

- Als een sponsorwerver verantwoordelijk is voor het binnenhalen van 40% van de verenigingsgelden, dan mag daar best iets tegenover staan
- Fundraising is geen amateurisme, het is een job apart !



C. Sportsponsoring: de woordenschat

Ambush marketing / sluiksponsoring

- Een promotionele strategie van een niet-sponsor die opzettelijk probeert in te spelen op de populariteit of het prestige van een evenement door de valse indruk te wekken dat hij een sponsor is

Co-sponsors

- Sportsponsors van dezelfde categorie en van hetzelfde evenement of van dezelfde ploeg

Cross-promotion

- Een gemeenschappelijk marketinginitiatief van twee of meer co-sponsors die het evenement als centraal thema gebruiken

Event marketing

- Promotionele strategie die een organisatie verbindt met een evenement (sponsorship van een sportcompetitie, festival, enz.).

Hospitality

- Klanten, leveranciers, politici, werknemers en andere VIP's of zakenrelaties die op een evenement worden ontvangen
- Houdt meestal in: tickets, gratis parkeren, hapjes en drankjes, vaak in een speciaal daarvoor bestemde ruimte

In-kind sponsorship

- Betaling (volledig of gedeeltelijk) van een sponsorshipbedrag door goederen of diensten te leveren in plaats van geld

Mecenaar

- Steun verleend aan een organisatie zonder commerciële voordelen te verwachten

Media sponsor

- TV- en radiostations cq. schrijvende pers die mediaruimte aanbieden aan een organisator in ruil voor visibiliteit en tickets en packages

Right of first refusal

- Contractueel recht van een bestaande sponsor om de voorkeur te krijgen bij gelijkaardige voorstellen tijdens een bepaalde periode

Sportsponsor

- Bedrijf of organisatie die een andere organisatie of evenement betaalt of die producten of diensten levert om zichzelf, zijn diensten en zijn producten te promoten in samenwerking met die andere organisatie



Sportsponsorship

- Relatie tussen een sportsponsor en een organisatie, waarbij de sportsponsor betaalt of producten en/of diensten levert in ruil voor marketingacties met een link naar de organisatie

Sectorexclusiviteit

- Recht van een sponsor om de enige organisatie in zijn / haar activiteitssector te zijn die een evenement / ploeg steunt

Sportsponsorship fee

- Betaling in geld, producten of diensten van een sportsponsor aan een organisatie.

Title sponsor

- Sponsor die zijn naam heeft verbonden aan de naam van een evenement / ploeg / organisatie.
- Bijvoorbeeld: GDF Suez Diamond Games / Jupiler Pro League

MAAR OPGELET:
SPORTSPONSORS ZOEKEN IS ZINLOOS
INDIEN DE ORGANISATIE NIET OP ORDE IS !



Fiscale, btw en juridische aspecten

Btw aspecten

In hoofde van de sportclub – quid btw?

- Drempel van 25.000 EUR (kleine ondernemer!)
- Let op, niet enkel inkomsten uit sponsoring (ook kantine, inkomtickets, verkoop kledij, etc.) tellen mee voor drempel van 25.000 EUR
- Kleine ondernemer heeft de optie om géén btw aan te rekenen (optie moet aangevraagd worden!)
- Heb je de drempel overschreven, ben je verplicht om btw aan te rekenen (btw-nummer aanvragen, btw-aangiftes indienen, btw-administratie bijhouden, etc.)



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

[BEKIJK HET AANBOD >](#)

Btw aspecten

In hoofde van de sponsor – quid btw?

- Geen – de meeste sponsor kunnen de aangerekende btw in aftrek nemen en is voor hen dus géén kost
- Let op, sommige sponsors kunnen géén btw in aftrek nemen en is dus voor hen wél een kost (bv. bank- en verzekeringskantoren)



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

[BEKIJK HET AANBOD >](#)

Pollvraag

Wat zijn de btw en/of juridische gevolgen voor sponsoring in natura:

- Er zijn er geen want er gebeuren geen betalingen
- Beide partijen zijn gehouden om elkaar een factuur uit te reiken



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

[BEKIJK HET AANBOD >](#)

Sponsoring in natura

Casus: wielierclub de lustige trappers organiseert een wielervedstrijd. Van Chiquita krijgt de wielierclub 200 bananen om gratis uit te delen aan de deelnemers. De wielierclub moet wel bij start- en aankomst reclameborden van Chiquita plaatsen.

Fiscaal/financieel/btw:

- Chiquita is gehouden om een factuur uit te reiken voor de verkoop van de bananen aan de lustige trappers
- De wielierclub is op zijn beurt gehouden om een factuur te sturen voor de reclamediensten
- De facturen moeten niet daadwerkelijk betaald worden maar moeten uiteraard wél mee opgenomen worden in de boekhouding
- Factuur van sportclub eventueel met btw (indien geen kleine onderneming)



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

[BEKIJK HET AANBOD >](#)

Sponsoring in natura

Juridisch:

- Beide partijen hebben verbintenissen ten opzichte van elkaar die moeten nageleefd worden (cfr. overeenkomst!)



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

[BEKIJK HET AANBOD >](#)

Sponsoring in natura

Art. 2 – Verbintenissen van de Sponsor

De Sponsor zal ten overstaan van de Sportclub de volgende prestaties leveren: [Verwijder de sponsoruitingen die niet van toepassing zijn en/of voeg zelf de omschrijvingen toe]

- De betaling van een totale sponsorbijdrage van [bedrag] EUR (excl. BTW).
 - o De sponsorbijdrage kan gespreid worden betaald in [maandelijkse/jaarlijkse] schijven van [bedrag] EUR (excl. BTW) *(schrappen indien niet van toepassing)*;
 - o De verschuldigde sommen zijn betaalbaar 15 dagen na ontvangst van de door Sportclub op te stellen factuur.
 - o Op volgende tijdstip(pen) zal een factuur worden opgesteld door de Sportclub:
 - 1^e of enige schijf t.b.v. [bedrag] EUR : [datum]
 - 2^e schijf t.b.v. [bedrag] EUR [datum] *(schrappen indien niet van toepassing)*;
 - *(Aan te vullen bij meerdere schijven)*
- De afgifte van de volgende producten / goederen:
 - o [producten/goederen (aantal + omschrijving)]
 - o [producten/goederen (aantal + omschrijving)]
- Het voor een periode van [duur periode] maanden / jaren *(één van beide schrappen)* ter beschikking stellen of verzekeren van de volgende materialen en/of diensten:
 - o [materialen/diensten (aantal + omschrijving)]
 - o [materialen/diensten (aantal + omschrijving)]



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

BEKIJK HET AANBOD >

Sponsoring in natura

Art. 3 – Verbintenissen van de Sportclub

De Sportclub zal ten overstaan van de Sponsor de volgende prestaties leveren: [Verwijder de prestaties die niet van toepassing zijn en wijzig of voeg zelf desgevallend een prestatie toe]

- De Sportclub zal de volgende vormen van visibiliteit voorzien aan de Sponsor:
 - o Vermelding van de naam en/of het logo van de Sponsor op de wedstrijdkledij;
 - Afmetingen:
 - Locatie:
 - o Vermelding van de naam en/of het logo van de Sponsor bij de communicatie van de Sportclub;
 - Communicatiemiddel: [Bv.: website, clubblad, e-mails, brieven, affiches, ...]
 - Afmetingen:
 - Locatie:
 - o Vermelding van de naam en/of het logo van de Sponsor op de terreinen / evenementen van de Sportclub;
 - Materiaal: [Bv.: vlag/spandoek/reclamebord]
 - Afmetingen:
 - Locatie:
 - Leverancier materiaal: [Sponsor / Sportclub]
 - o [Eventuele andere vorm van visibiliteit]



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

[BEKIJK HET AANBOD >](#)

Welke hulp kan ik nog krijgen?

Vraag hier begeleiding aan rond



NAAR DE PAGINA >

Meer info op:

<https://herlaadjouwspportclub.be/>



Hulp nodig bij het financieel beleid van jouw sportclub?

Schrijf je in voor gratis opleidingen en webinars om je sportclub klaar te stomen voor de toekomst.

BEKIJK HET AANBOD >