

TRENDREPORT

VEREINSSPONSORING

2025

**Was nicht mehr
funktioniert – und wie
du 2025 erfolgreich
Sponsoren gewinnst**

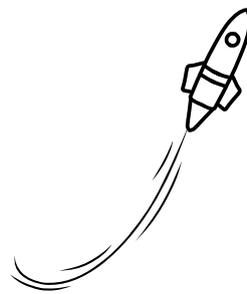


JULIAWIEDEMANN | **W**
Sportsponsoring

Mach 2025 zum Jahr

des Sponsoring-Erfolgs

für deinen Verein!



Hallo, ich bin Julia Wiedemann, Sponsoring-Expertin mit langjähriger Erfahrung im Bereich Sportsponsoring. In den letzten Jahren habe ich zahlreiche Vereine, Mannschaften und Sportler dabei begleitet, erfolgreiche Partnerschaften mit Sponsoren aufzubauen – nicht nur, um finanzielle Unterstützung zu sichern, sondern um starke, nachhaltige Kooperationen zu schaffen, die beiden Seiten echten Mehrwert bieten.



Ich weiß aus erster Hand, wie schwierig es sein kann, Sponsoren für Trikots, Projekte und Events zu gewinnen, gerade wenn Zeit und Ressourcen knapp sind. Umso wichtiger ist es, die begrenzte Zeit richtig zu nutzen und typische Fehler in der Ansprache zu vermeiden. Mit diesem Trendreport möchte ich dir zeigen, welche Sponsoring-Strategien 2025 wirklich funktionieren und wie du Sponsoren gezielt für eine nachhaltige Zusammenarbeit begeisterst.

Bereit für die nächsten Schritte? Erfahre jetzt, wie du die typischen Sponsoring-Fehler vermeidest und 2025 echte Sponsoring-Erfolge für deinen Verein erzielst – mit Strategien, die wirklich überzeugen und Sponsoren langfristig begeistern!

J. Wiedemann



Was 2025 nicht

mehr funktioniert

3 Fehler, die du vermeiden solltest

1. Fehler

Der Massenersand

2. Fehler

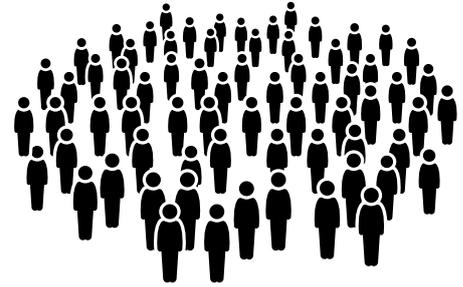
Starre Sponsoring-Pakete

3. Fehler

Nur den Geldbeutel im Blick

1. Fehler

Der Massenversand



Viel Hoffnung, kaum Erfolg

Hast du es auch schon probiert: deine Sponsorenmappe an alle Unternehmen in deiner Region geschickt, in der Hoffnung, dass einer anbeißt?

Und was hat es gebracht? Lass mich raten: gar nichts. Und wenn eine Antwort kam, dann bestimmt eine höfliche Absage. Das liegt daran, dass unpersönliche, standardisierte Anschreiben oder generische Sponsorenmappen heutzutage wirkungslos sind. Firmen wie das Autohaus um die Ecke oder die örtliche Sparkasse haben im Laufe der Jahre wahrscheinlich hunderte solcher Anfragen erhalten – alle ähnlich aufgebaut, alle ohne echten Bezug. Kein Wunder, dass solche Anschreiben in den Papierkorb wandern.

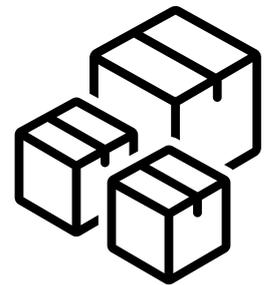
2025 Gamechanger

Was Sponsoren 2025 von dir erwarten, ist echtes Interesse an ihrem Unternehmen. Sie wollen sehen, dass du ihre Ziele und Herausforderungen verstehst und dass du eine klare Vorstellung davon hast, wie eure Zusammenarbeit beiden Seiten nützt. Nur so wird dein Verein aus der Masse herausstechen und Sponsoren dazu bringen, sich für eine Partnerschaft mit euch zu interessieren.



2. Fehler

Starre Sponsoring-Pakete



Habt ihr euch auch schon feste Sponsoring-Pakete überlegt, wie etwa Bronze, Silber, Gold? Eigentlich eine sinnvolle Idee, um eure Sponsoring-Möglichkeiten nach Wertigkeit zu staffeln.

Aber was passiert, wenn der Sponsor Leistung A aus dem Gold-Paket, Leistung B aus dem Bronze-Paket und vielleicht noch einen Teil von Silber möchte – und dafür einen niedrigeren Preis ansetzt?

2025 Gamechanger

Starre Pakete bieten Unternehmen kaum Spielraum, ihre eigenen Ziele einzubringen. Gerade im Jahr 2025 erwarten Sponsoren mehr Flexibilität und Individualität, wenn sie sich für ein Sponsoring entscheiden. Ihre Investition wird gezielt danach beurteilt, ob und wie die Partnerschaft ihre konkreten betriebswirtschaftlichen Ziele unterstützen kann.

“Ein Logo alleine reicht nicht aus”

In eurer Region gibt es bestimmt viele Unternehmen, die händeringend nach Fachkräften oder Azubis suchen. Da wäre es doch ideal, wenn ihr eure Mitglieder auf diese Unternehmen aufmerksam macht. Dafür braucht es aber mehr als nur ein Logo auf eurer Bande oder dem Trikot.

Was es wirklich braucht, ist ein maßgeschneidertes Konzept. Überlegt euch: wie rückt ihr das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber ins Rampenlicht und sorgt dafür, dass die offenen Stellenanzeigen gesehen werden?



3. Fehler

Nur den Geldbeutel im Blick



Der direkte Weg ins Aus

Ihr habt in der Vergangenheit bereits Sponsoren für euren Verein gewonnen? Herzlichen Glückwunsch!

Aber was passiert, wenn die Vertragslaufzeit zu Ende geht? Unterschreibt der Sponsor für die nächste Saison? Oder ist er enttäuscht, weil er mehr von der Partnerschaft erwartet hat?

Mal ganz ehrlich: Wie oft setzt ihr euch mit euren bestehenden Sponsoren zusammen und sprecht über die Zusammenarbeit und die Erwartungen des Sponsors? Häufig passiert das zu selten, und der Sponsor wird nur angesprochen, wenn der Vertrag ausläuft. Wie soll er sich geschätzt fühlen, wenn es offensichtlich nur um seinen Geldbeutel geht? Klar, das geht nicht.

2025 Gamechanger

Zu viele Vereine glauben, dass nach der ersten Zusage alles „selbst läuft“. Schön wär's... Sponsoring ist wie jede andere Beziehung im Leben auch: Sie braucht Pflege, echtes Interesse und das kontinuierliche Bemühen, den Partner immer wieder von der Partnerschaft zu begeistern.

“Sponsoring ist ein People Business”

Es geht nicht nur um Zahlen und Verträge, sondern vor allem um Menschen. Seid also ehrlich interessiert und gewillt, dem Partner zu seinem Erfolg zu verhelfen. Denn sein Erfolg ist auch euer Erfolg.



WAS 2025 ICHT MEHR FUNKTIONIERT



Du weißt jetzt, was du 2025 besser vermeidest, wenn du nachhaltige Sponsoren für deinen Sport gewinnen möchtest.

Doch was führt stattdessen zum Erfolg? Wie schaffst du es, Sponsoren für eine langfristige und hochpreisige Zusammenarbeit zu begeistern?

Im Folgenden schauen wir uns die Erfolgsfaktoren an, die dir genau das ermöglichen: deinen Verein 2025 zum Sponsorenmagnet zu machen!



2025

Erfolgsfaktoren

So wird dein Verein
zum Sponsorenmagnet

Erfolgsfaktor 1

Das richtige Mindset

Erfolgsfaktor 2

Ein strategisches Konzept

Erfolgsfaktor 3

Eine professionelle Gesprächsführung





Erfolgsfaktor 1

Das richtige Mindset

Vom Bittsteller zum Bieter

2025 ist es an der Zeit, den „Bittsteller-Modus“ endgültig hinter sich zu lassen. Sponsoring bedeutet mehr als nur Unterstützung zu erfragen – es ist eine Partnerschaft auf Augenhöhe. Für euch als Verein heißt das: Tretet selbstbewusst auf und zeigt klar, was ihr eurem Sponsor zu bieten habt.



Ihr seid keine Bittsteller – ihr seid Partner mit echtem Mehrwert!



“Schaut durch die Brille des Sponsors”

In 2025 überlegen die Unternehmer ganz genau, wofür sie Geld ausgeben. Für euren Verein bedeutet das: ihr müsst aufzeigen, wie euer Sponsoring dem Unternehmen hilft, seine Ziele zu erreichen.

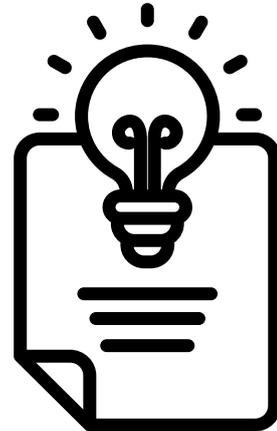
Betrachtet also euer Sponsoring durch die Brille des Sponsors und überlegt euch: Wie könnt ihr dem Unternehmer helfen, seine Reichweite zu erhöhen? Welche Möglichkeiten habt ihr, ihn bei der Ansprache potenzieller Kunden zu unterstützen oder seine Attraktivität als Arbeitgeber zu stärken?

Ein kurzes Rechenbeispiel

Wie viele Bandenplätze oder Anzeigen à 250€ müsstet ihr verkaufen, um 10.000€ Einnahmen für euren Verein zu erzielen?

40 Stück.

Das sind also 40 Sponsoren, die ihr gewinnen (und betreuen!) müsst. Weil aber nicht jeder, den ihr ansprecht, auch Sponsor wird, müsst ihr mindestens doppelt so viele Kontakte gewinnen.



Das bedeutet:

1.

Ihr müsstet verdammt viel Zeit in die Ansprache von potenziellen Sponsoren investieren

2.

Sponsoren wollen auch betreut werden, was ebenfalls Aufwand für euch bedeutet.

Sponsoring lohnt sich nur, wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Und zwar für beide Seiten. Denn mit kleinen „Kleckerbeträgen“ kommt ihr finanziell gesehen nicht sehr weit.

Expertentipp

Hört auf, euch unter Wert zu verkaufen!

Wenn ihr Sponsoring als wichtige Einnahmequelle in eurem Verein etablieren wollt, gibt es nur einen Weg:

Setzt auf starke, wertschöpfende Partnerschaften, die sich für beide Seiten lohnen - für den Sponsor und für euren Verein.

Erfolgsfaktor 2

Ein strategisches Konzept

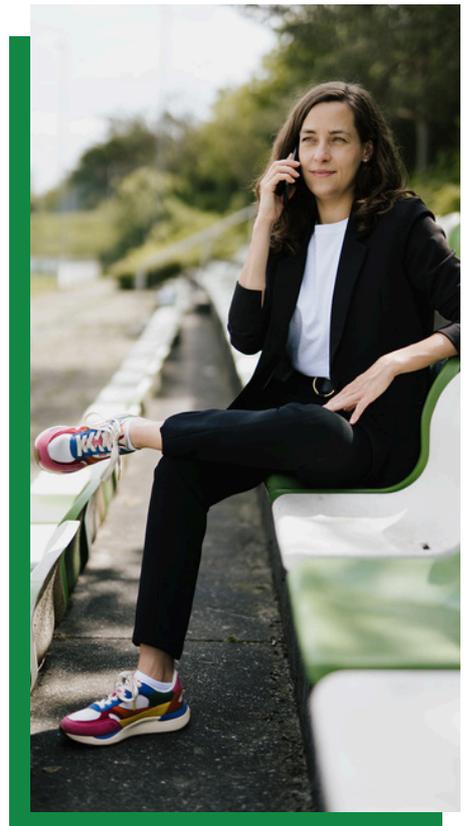
Win win – oder no deal

Im Jahr 2025 reicht es nicht mehr, einfach wahllos Sponsoren anzusprechen.

Stattdessen braucht es ein starkes Konzept, das als klarer Leitfaden für eure Sponsoring-Bemühungen dient.

Es geht darum, gezielt und strategisch vorzugehen, anstatt auf gut Glück zu hoffen, dass jemand auf eure Angebote anspringt.

„Ein strategisches Konzept zeigt nicht nur, was der Sponsor für euch tun kann, sondern vor allem, wie ihr seine Ziele unterstützt. Ohne klare Strategie riskiert ihr, wertvolle Chancen zu verpassen – mit einer durchdachten Planung wird euer Verein zum begehrten Partner!



EXPERTENTIPP

Fangt bei euch an! Was wollt ihr mit Sponsoring erreichen? Ein bestimmter Betrag für laufende Kosten oder eine Finanzspritze für euer Sommerfest? Definiert, wie viel Geld ihr bis wann auf dem Vereinskonto haben müsst und welche Schritte dafür notwendig sind.

“Ihr seid mehr als nur Bandenwerbung”

Viele Vereine denken bei Sponsoring nur an Trikot- oder Bandenwerbung. Dabei steckt so viel mehr Potenzial in euch!

Nutzt eure bestehenden Ressourcen, um Sponsoren echten Mehrwert zu bieten:

- Social Media Power: Bewerbt den Sponsor auf euren Kanälen.
- Online Präsenz: Setzt Banner oder Artikel auf eure Webseite.
- Gezielte Events: Organisiert Sponsorentreffen oder eine Azubimesse.
- Gedruckte Werbemittel: Flyer, Plakate oder Eintrittskarten – alles mit Platz für Sponsoren.

Denkt kreativ – ihr habt mehr zu bieten, als ihr glaubt!

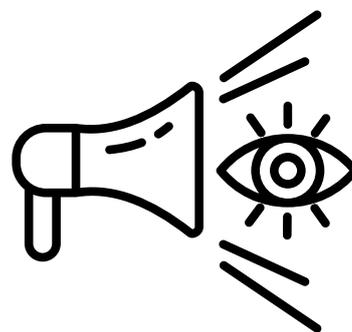


WAS SPONSOREN 2025 WIRKLICH WOLLEN

In 2025 reicht es nicht mehr, eure Leistungen wie z.B. eine Trikotwerbung als Einzelmaßnahme anzubieten. Wenn ihr hochpreisige Sponsoren gewinnen wollt, braucht es einen klaren Mehrwert.

Will der Sponsor mehr Kunden gewinnen?

Dann denkt darüber nach, wie ihr ihm dabei helfen könnt, bei seinen Wunschkunden sichtbar zu werden und diese dann in den Laden zu locken – z.B. mittels einer Social Media Kampagne, gezielte Trikot- und Bandenwerbung, gepaart mit einem Gutschein oder Rabattcode für Vereinsmitglieder.



Will der Sponsor neue Mitarbeiter gewinnen?

Dann entwickelt ein Konzept, wie ihr ihn als attraktiven Arbeitgeber für junge Talente präsentiert und dafür sorgt, dass er mehr Bewerbungen auf seine Stellenausschreibungen erhält.



EXPERTENTIPP

Sponsoring muss für beide Seiten einen klaren Mehrwert bringen. Wenn der Sponsor keinen Nutzen sieht, wird er nicht investieren. Gleichzeitig könnt ihr mit einem starken Konzept höhere Preise und längere Laufzeiten durchsetzen, sodass sich die Zusammenarbeit auch für den Verein lohnt. Win win, also!



Erfolgsfaktor 3

Eine professionelle

Gesprächsführung



Kompetenz statt Bauchgefühl

Im Jahr 2025 erwarten Sponsoren maßgeschneiderte Angebote, die exakt auf ihre Ziele und Bedürfnisse abgestimmt sind. Sie haben weder Zeit noch Interesse, sich durch standardisierte Sponsorenpakete oder eine 30-seitige Mappe zu arbeiten. Besonders im hochpreisigen Segment ist es entscheidend, den Sponsoren echten Mehrwert zu bieten.

Doch bevor du ein solches Angebot erstellen kannst, musst du die Ziele, Herausforderungen und Wünsche deines Sponsors genau kennenlernen. Und das gelingt nur in einem persönlichen Gespräch, in dem dein Ansprechpartner im Mittelpunkt steht – ganz wie bei einem Arztbesuch. Der Arzt fragt auch nicht einfach nach einem Standardrezept, sondern lässt sich die Symptome schildern, stellt eine Diagnose und schlägt dann eine passende Behandlung vor. Du bist der Sponsoren-Doktor!

“Druck erzeugt nur Gegendruck”

Vergiss die Idee, Sponsoring „verkaufen“ zu müssen! 2025 dreht sich alles darum, dass der Sponsor kaufen will – weil er sich verstanden fühlt und den Mehrwert erkennt, den ihr bietet.

Ehrlichkeit und echtes Interesse sind die Basis für eine langfristige Partnerschaft.



Kannst du deinem Sponsor helfen, seine Ziele zu erreichen?

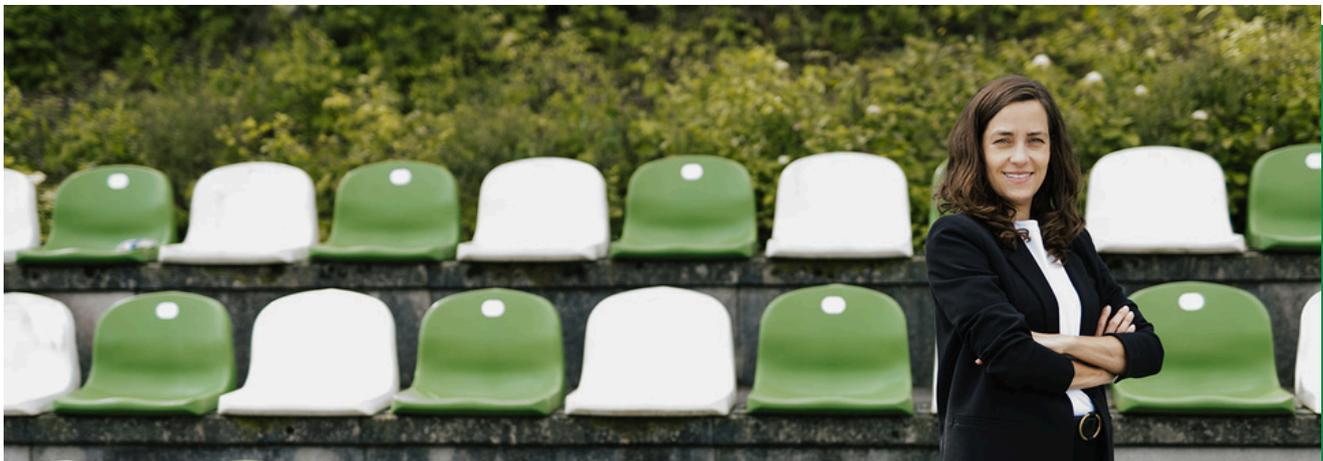
Wenn ja: Perfekt!

Dann präsentiere ihm dein Konzept, wie ihr gemeinsam diese Ziele durch Sponsoring erreicht. Doch sei dir bewusst: In einer Zeit, in der die Aufmerksamkeitsspanne kurz ist und die Konkurrenz groß, kann eine schlecht vorbereitete oder unstrukturierte Präsentation den Deal gefährden. Deine Präsentation muss ebenso durchdacht und professionell sein wie das Gespräch selbst. Jeder Fehler, sei es in der Form oder im Inhalt, kann dazu führen, dass dein Ansprechpartner die Unterschrift am Ende doch verweigert.

Und wenn nicht?

Dann heißt es: No Deal.

Vereine, die 2025 nicht nur auf ihr Bauchgefühl setzen, sondern mit echter Gesprächskompetenz, einem klaren Konzept und einer professionellen Präsentation punkten, schaffen Vertrauen und Verbindlichkeit. Und genau das sind die Bausteine für nachhaltige und erfolgreiche Sponsoring-Partnerschaften.



Mach deinen Verein 2025 zum Sponsorenmagneten

Komm in die kostenlose Sponsoring Sprechstunde!

Du steckst bei deiner Sponsorenmappe fest oder brauchst Tipps für eine knifflige Situation?

In der Sponsoring Sprechstunde bekommst du klare Antworten auf deine Fragen.

Was erwartet dich?

Ein 30-minütiges Telefonat, in dem wir direkt auf deine individuellen Herausforderungen eingehen.

Trage dich jetzt unverbindlich ein...



ZUR SPONSORING SPRECHSTUNDE