



Verein.Vernetzt 25.10.2025

Mit Sponsoring und Spenden zur nachhaltigen Finanzierung
Anna Haindl, MA & Mag. Annemarie Göschl



Grundlagen Sponsoring

Sponsoring vs. Spenden

- Sponsoring = geschäftliche Vereinbarung mit Gegenleistungen
auf der Unternehmensseite: Imagepflege, Werbung,
Absatzförderung & steuerlich als Betriebsausgabe abzugsfähig
auf der Vereinsseite: Werbeflächen, Veranstaltungspräsenz, spezielle
Vereinsangebote
- Spenden = freiwillig und ohne Gegenleistung; Die Motivation ist
gemeinnützig oder altruistisch

Strategisches Sponsoring

Analyse & Vorbereitung

- Analyse des Vereins
 - Profil & Werte
 - Zielgruppen
 - Leistungen und Formate
 - USP
- Analyse der Unternehmen
 - Lokale Unternehmen
 - Passendes Thema
 - Passende Zielgruppe

Paketentwicklung

- Sponsoringpaket = klar definiertes Leistungsbündel
- Ziel = Angebote zu standardisieren & individuelle Pakete zu
ermöglichen
- Paketlogik & Struktur
 - Gold – Silber – Bronze
 - Exklusiv – Premium – Basis
 - Eventbezogen
 - Themenbasiert
- Preise der Pakete
 - Realistische Werte in Bezug auf Reichweite und
Kommunikationswert



Verein.Vernetzt 25.10.2025

Mit Sponsoring und Spenden zur nachhaltigen Finanzierung
Anna Haindl, MA & Mag. Annemarie Göschl



- Gegenwert transparent machen
 - Flexibel bleiben
- Inhalte von Paketen:
 - Sichtbarkeit
 - Bekleidung
 - Digitale Medien
 - Kommunikation und Medien
 - Events & Aktivierung
 - Hospitality & Networking
 - Nachhaltigkeit & CSR
- Sponsorenmappe:
 - Aus der Analyse meines Vereins:
 - Vereinsprofil, Werte & Kennzahlen
 - Zielgruppen
 - Leistungen
 - USP
 - Pakete übersichtlich darstellen und präsentieren, aber gleichzeitig Raum für Flexibilität geben
- Sponsorenliste
 - Aus der Analyse der Unternehmen:
 - Lokale Unternehmen
 - Thematisch passende Unternehmen
 - Passende Zielgruppen
 - Recherche der Ansprechpartner:innen in den Vereinen
- Final: Sponsorenmappe an Sponsorenliste aussenden/ persönlich übergeben ODER Sponsorenpitch veranstalten

Nachbereitung

- Sponsoring = Partnerschaft
- Regelmäßige Treffen mit Sponsoren = Zufriedenheit & Check-In für Verbesserungen
- Realistische Betrachtung, ob Sponsorings bestehen bleiben und entsprechend handeln (z.B. neue Sponsoren suchen)