

PRESSEMITTEILUNG

Neues Mehrwert-Konzept für Vereine und Sponsoren: Online-Software WinWin-Partners macht Sponsoring messbar

Wie schaffe ich es genügend Sponsoren zu finden um meinen Verein am Leben zu erhalten? Zu dieser Frage suchen die Vorstände von über 90.000 Sportvereinen in Deutschland Jahr für Jahr die passende Antwort. Mit der neuen Online-Software WinWin-Partners und dem dahinter stehenden Konzept gibt es jetzt einen viel versprechenden Lösungsansatz.

Das von der Heilbronner Scherlinzky GmbH entwickelte System knüpft dabei am schwächsten Punkt des Sponsorings an. „Viele Sponsoren ziehen sich von den Vereinen zurück, da sie nichts Zählbares aus ihrem Engagement mitnehmen. Das ändern wir mit dem Vergünstigungssystem von WinWin-Partners, mit dem wir Sponsoring messbar machen“, so Ideengeber Ralf Scherlinzky.

Mit WinWin-Partners erstellt der Verein eine Homepage für seine Sponsoren, die parallel zur Vereins-Page eigenständig betrieben wird und somit auch direkt beworben werden kann. Außer mit Logo und Kontaktdaten wird jeder Sponsor zudem mit Firmenportrait und verschiedenen Weblinks (z.B. zu Shops oder Online-Katalogen) sowie mit den Adressen und Ansprechpartnern seiner Niederlassungen ausführlichst präsentiert. Um die Personen aus dem Vereins-Umfeld dazu zu motivieren sich für die Sponsoren zu interessieren, kann jedes Unternehmen Vergünstigungen für verschiedene Zielgruppen hinterlegen. „Bietet zum Beispiel ein Sponsor eines 3.000 Mitglieder starken Vereins attraktive Rabatte für Mitglieder an, so kann er sich damit eine ganz neue Kundengruppe mit 3.000 potentiellen Käufern erschließen“, erklärt Scherlinzky. Da die Vergünstigungen gegen Vorlage von Mitgliedsausweisen, Eintrittskarten oder anderen vereinseigenen Medien gewährt werden, kann der Sponsor eindeutig zuordnen, welche Kunden er seinem Sponsoring-Engagement zu verdanken hat. Auf diese Weise macht WinWin-Partners Sponsoring messbar.

Eine weitere Besonderheit von WinWin-Partners ist das „Sponsoring 2.0“. Die Sponsoren können sich selbst in das System einloggen und interaktiv auf ihre Darstellung Einfluss nehmen. Dabei sind nicht nur die hinterlegten Firmendaten und Vergünstigungen editierbar. Vielmehr haben die Sponsoren auch die Möglichkeit, mittels eines Blogs zeitgesteuerte Sonderaktionen oder News aus dem Unternehmen sowohl auf der Startseite als auch in ihrem Firmenprofil zu veröffentlichen.

Home of sponsoring 2.0

winwinpartners



Mit diesen Werkzeugen und zahlreichen weiteren Funktionen bekommen die Vereine ein überzeugendes Verkaufsargument für die Sponsorenakquise in die Hand. Das Konzept ist ursprünglich aus der Vereinsarbeit beim Eishockey-Regionalligisten EHC Eisbären Heilbronn entstanden, der in der Saison 2009/10 mit dem Prototypen schon erfolgreich gearbeitet hat. Der Prototyp wurde in den letzten neun Monaten in Gemeinschaftsarbeit mit den Stuttgarter Kickers zum heutigen System weiter entwickelt.

WinWin-Partners ist modular aufgebaut, so dass sowohl der „kleine“ Verein mit nur einer Mannschaft ebenso davon profitieren kann wie der Großverein mit mehreren tausend Mitgliedern und zahlreichen Abteilungen und Mannschaften. Die Basis-Version, die die eigentliche Sponsoren- und Vergünstigungs-Verwaltung enthält, kann um die Module Abteilungs-/Teamverwaltung, Benutzerverwaltung/Sponsoring 2.0, Statistik/Kontakt sowie Design-/Menümanager erweitert werden. Die Kosten für die Software bewegen sich zwischen 1.500 Euro für die Basisversion und 2.500 Euro für die Profi-Version, in der alle Module enthalten sind.