

SPONSORBELEIDSPLAN

Sponsorcommissie

November 2024

Versie 1.0

Inhoudsopgave

Inleiding.....	3
1 Sponsorbeleid.....	4
1.1 Afspraken kader.....	4
1.2 Sponsor Relatie Managementsysteem (SRM).....	5
1.3 Sponsorcommissie.....	5
1.4 Proces sponsoraanvragen	6
1.5 Overleg met bestuur	7
2 Sponsormogelijkheden	8
2.1 Shirtsporing (divers)	8
2.2 Bordsporing (€ 500)	9
2.3 Evenementensporing (€ 200).....	9
2.4 Teamsporing (€ 500).....	9
2.5 Website- en social media sporing (€ 100).....	9
2.6 Club van 50 (€ 50)	9
3 Sponsorpakketten	10
3.1 Platinum Pakket (€ 10.000).....	10
3.2 Gouden Pakket (€ 4000).....	10
3.3 Zilveren Pakket (€ 2500).....	10
3.4 Bronzen Pakket (€ 1000)	11
4 Tegenprestaties	11
4.1 Netwerkbijeenkomsten.....	11
4.2 Maatschappelijke activiteiten en ontwikkelingen.....	11
4.3 Relatie sponsor, KV Furore en vertegenwoordigers van de club.....	12
5 Beheer van sponsorgelden.....	12

Inleiding

Inkomsten uit sponsoring vormen een essentieel onderdeel van de financiering van onze sportvereniging. Het stelt ons in staat om onze faciliteiten te verbeteren, contributies op een acceptabel niveau te houden, jeugdactiviteiten te organiseren en de kwaliteit van onze trainingen en competities te waarborgen. In dit sponsorbeleidsplan beschrijven we de verschillende sponsormogelijkheden bij Furore, de voordelen voor zowel sponsors als de vereniging, de taken en verantwoordelijkheden van de sponsorcommissie en hoe we de samenwerking met sponsors willen vormgeven. We streven naar duurzame partnerships waarbij zowel de sponsor als de sportvereniging profiteren van de samenwerking.

Het Beleidsplan Sponsoring maakt onderdeel uit van het algehele beleidsplan van KV Furore en sluit aan bij de sponsoring reglement van de KNKV¹. De communicatie over de sponsoractiviteiten van Furore is in handen van de sponsorcommissie, zowel intern als extern.

De definitie van sponsoring is een zakelijke overeenkomst tussen twee of meer partijen die voor alle betrokken partijen profijt oplevert. De sponsor geeft geld, goederen of biedt diensten aan de vereniging. In ruil daarvoor verleent de vereniging een tegenprestatie die de sponsor kan helpen bij het bereiken van zijn doelen.

Het doel van sponsoring bij onze vereniging is om financiële ondersteuning te ontvangen voor:

- De aanschaf en het onderhoud van materialen en sportuitrusting.
- De organisatie van evenementen en activiteiten voor alle leden, met speciale aandacht voor de jeugd.
- Het bevorderen van maatschappelijke betrokkenheid in de lokale gemeenschap.

Daarnaast biedt sponsoring ons de mogelijkheid om samen te werken met bedrijven en individuen die onze vereniging een warm hart toedragen, wat bijdraagt aan de groei en het succes van onze club.

¹ <https://www.knkv.nl/sponsoringreglement/>

1 Sponsorbeleid

KV Furore stelt zich ten doel om een actief sponsorbeleid te voeren. Sponsors werven, wat 'terug te doen' en zorg te dragen voor een goede relatie met de sponsors. Sponsoring kan door middel van het genereren van een externe geldstroom of een bijdrage in natura. Denk daarbij bijvoorbeeld aan een sponsorbord in ruil voor een 'schenking' van ICT-faciliteiten. De vereniging zal in gesprek gaan met de sponsor en zo veel mogelijk rekening houden met bepaalde wensen van de sponsor. De vereniging betaalt alle operationele kosten uit contributies, kantine-inkomsten en een bedrag uit sponsoring. Daarnaast kunnen we de sponsorinkomsten gebruiken voor bijvoorbeeld nieuwe ballen, palen en/of onderhoud van de kantine.

Dit willen we bereiken door:

- Harmonisatie en standaardisatie van sponsorbijdragen.
- Het aanbieden van diverse sponsormogelijkheden.
- Het aanbieden van meerjarige sponsorovereenkomsten.
- Het optimaliseren van de relatie tussen de sponsoren en Furore door bijvoorbeeld het organiseren van netwerk- en sponsorbijeenkomsten.

Doelstelling

Het is de intentie om via sponsoring een continue geldinstroom te creëren voor KV Furore, die minimaal voorziet in de behoeften die behoren bij het huidige ambitieniveau van de vereniging zowel op prestatief als op recreatief niveau.

Het beleid zal erop gericht zijn het aantal sponsors te vergroten door een breed pakket aan sponsormogelijkheden aan te bieden met als doel de continuïteit van de sponsorinkomsten voor KV Furore de komende jaren te verbeteren.

1.1 Afspraken kader

Alle acties op het gebied van sponsoring hebben als doel het verhogen van de naamsbekendheid van zowel de vereniging, alsook van de sponsor. De sponsorcommissie overlegt met elke individuele sponsor welke bijdrage en/ of welk sponsorpakket van KV Furore het beste past bij de uiting c.q. het bereik van de sponsor. Hierna wordt er een sponsorovereenkomst opgesteld. Hierin wordt de looptijd, de investering, alsmede de tegenprestatie vastgelegd.

Het opbouwen van een relatie met een sponsor vraagt om een gestructureerde aanpak en uitvoering. Een overeenkomst tot sponsoring is erop gericht een team of de club financieel of

materieel te steunen. Een overeenkomst kan nooit en te nimmer gericht zijn op het sponsoren van een individu. De relatie met de sponsor dient niet willekeurig te zijn, maar moet worden aangestuurd vanuit een afsprakenkader.

Belangrijk onderdeel van het beleid is dat we willen komen tot een accountmanager voor elke sponsor. Deze accountmanagers zijn leden van de sponsorcommissie, investeren in de relatie en leggen de contacten. Tevens is het mogelijk dat leden die reeds een relatie hebben met een sponsor (werkzaam, familie of vriendenband etc.) als contactpersoon van deze sponsor optreden, dit in samenwerking met de accountmanager.

De accountmanager blijft te allen tijde eindverantwoordelijk voor de sponsor.

1.2 Sponsor Relatie Managementsysteem (SRM)

Om alles rondom sponsoring vast te leggen zijn we voornemens om bij KV Furore een Sponsor Relatie Managementsysteem (SRM), genaamd Sponsit aan te schaffen. Dit systeem is voor zowel de sponsorcommissie als het bestuur toegankelijk. Tijdens de commissievergadering wordt elke keer gekeken naar de actuele stand van zaken rondom sponsoring binnen het SRM-systeem. De eindverantwoordelijkheid hiervoor ligt bij de sponsorcommissie. Wij zullen dit systeem aanschaffen wanneer het sponsorbeleid is bestendigd en wij een toename zien van het aantal sponsoren.

1.3 Sponsorcommissie

De sponsorcommissie heeft als doel om zoveel mogelijk kapitaal en middelen door middel van sponsoring binnen te halen door het werven en binden van sponsoren. Dit kapitaal en deze middelen zijn nodig om de vereniging financieel gezond te houden en zijn tevens van belang voor de uitstraling van de vereniging. Naast de uitstraling en de financiën heeft een deel van de sponsoring als doel een positief effect te hebben op de prestaties en/of het plezier van spelers en teams. Daarbij neemt de sponsorcommissie initiatieven om sponsoren te binden door deze onder de aandacht te brengen van leden en supporters en de sponsoren gelegenheid te bieden zich op verschillende wijzen te profileren.

De sponsorcommissie legt verantwoording af aan het bestuur. Het bestuur is uiteindelijk eindverantwoordelijk voor het sponsorbeleid en de bijbehorende sponsorinkomsten en – uitgaven.

Taken:

- Het opstellen van een meerjarig sponsorplan en de daarbij horende begroting.
- Presenteren van sponsorbeleid en aanbieden van activiteiten aan sponsoren.

- Het voorbereiden, in overleg met het bestuur, van overeenkomsten met sponsors.
- Zorgen voor het werven en onderhouden van sponsorcontracten en het verkrijgen van financiële en materiële middelen.
- Het up-to-date houden van het (toekomstig) SRM-systeem.
- Het organiseren van activiteiten in het kader van relatiebeheer (behoud van bestaande sponsors).
- Het in kaart brengen en contacten leggen met potentiële en huidige sponsors en deze betrekken bij activiteiten van de vereniging.
- Aanschaf en onderhoud van de middelen ten behoeve van reclame-uitingen in overleg met de onderhoudscommissie.
- Realisatie en onderhoud van sponsoruitingen op de website in samenwerking met de promotiecommissie en webredactie.
- Verantwoordelijk voor de uitvoering van afgesproken activiteiten.
- Actief contact onderhouden met de bestaande sponsors en deze betrekken bij activiteiten binnen Furore.

1.4 Proces sponsoraanvragen

Om de sponsoraanvragen op een juiste manier te behandelen heeft KV Furore een aantal regels opgesteld:

- Alle sponsoraanvragen lopen via de sponsorcommissie van KV Furore. De sponsor wordt benaderd door een lid van de sponsorcommissie of een bestuurslid van de vereniging. De sponsor, accountmanager en eventueel de vertegenwoordiger van het bestuur bespreken samen de mogelijkheid tot sponsoring, uitgaande van de diverse mogelijkheden die benoemd zijn in het beleid. Krijgen andere leden buiten de sponsorcommissie om een aanvraag tot sponsoring binnen (formeel of informeel), dan wordt daar geen directe uitspraak of toezegging over gedaan, maar een potentiële sponsor gewezen op het bestaan van een sponsorbeleid en de procedure sponsoraanvragen. Een aanvraag tot sponsoring wordt doorgeleid naar de sponsorcommissie. Deze neemt zelf contact op of laat contact opnemen met de potentiële sponsor.
- Bij een nieuwe sponsor dient de afweging plaats te vinden of belangen van bestaande sponsors hiermee niet wordt geschaad.
- Alle afspraken omtrent sponsoring worden vastgelegd in een sponsorovereenkomst. Deze overeenkomst heeft een variabele looptijd.
- De sponsorcommissie stelt aan de hand van de informatie die aangeleverd wordt door de contactpersoon, de sponsorovereenkomst op (in 2-voud). Deze wordt ter ondertekening voorgelegd aan de door het bestuur gemandateerde sponsorcommissielid. Bij contracten vanaf goud en/of bij kledingsponsorings wordt het bestuur betrokken.

- De contactpersoon informeert de sponsor en laat de overeenkomst in 2-voud ondertekenen. Een exemplaar wordt door de sponsor behouden, het andere exemplaar wordt behouden door de sponsorcommissie/financiële administratie. Deze regelt de facturatie via de penningmeester van de vereniging en organiseert de afgesproken acties in het contract.
- Over de afgesloten contracten wordt door de sponsorcommissie verslag uitgebracht aan het bestuur c.q. de bestuursverantwoordelijke.
- De sponsorcommissie beheert de overeenkomsten. Ook ziet de sponsorcommissie toe op de uitvoering van de afgesproken acties en bewaakt de tegenprestaties.
- Tevens evalueert de sponsorcommissie de sponsorovereenkomsten en acties, zodat zaken nog meer op elkaar kunnen worden afgestemd en waar nodig worden aangepast.

Aandachtspunten in de evaluatie zijn:

- De profilering van sponsoren in relatie tot KV Furore.
- Reclamemogelijkheden.
- Voortzetting van de overeenkomst na de looptijd en verlenging van aflopende overeenkomsten.
- Eventuele noodzakelijke aanpassingen tijdens de looptijd.
- Een kosten-batenanalyse en de verhouding tussen investeringen vergeleken met uitgaven voor alle acties (b.v. reclame-uitingen) per sponsor.

1.5 Overleg met bestuur

Het bestuur heeft minimaal tweemaal per seizoen overleg met de sponsorcommissie. Dit overleg heeft betrekking op:

- Doelstellingen
- Budgetten
- Wervingsplannen
- Plannen/activiteiten in het kader van relatiebeheer
- Tussentijdse evaluatie sponsorplan rond januari-februari
- Evaluatie van het totale sponsorplan aan het eind van het seizoen

2 Sponsormogelijkheden

KV Furore biedt diverse sponsormogelijkheden aan, afgestemd op verschillende behoeften en budgetten². Bedrijven, instellingen, en individuen kunnen kiezen uit verschillende vormen van sponsoring, variërend van shirtsporing tot deelname aan de Club van 50. Hieronder volgt een overzicht van onze sponsormogelijkheden. Daarnaast is ook een combinatie van sponsoring mogelijk in de sponsorparketten (hoofdstuk 3).

2.1 Shirtsporing (divers)

Bij shirtsporing wordt het logo van de sponsor geplaatst op de wedstrijdshirts van een team. Er zijn diverse mogelijkheden voor shirtsporing (zie tabel 1).³

	Per jaar 3-jarig contract	Per jaar 5-jarig contract
Selectie (2 teams)		
Logo op wedstrijdshirts voorkant selectie	€ 1.500	€ 1.250
Logo op wedstrijdshirts achterkant selectie	€ 1.500	€ 1.250
Logo op inloopshirts selectie	€ 1.000	€ 850
Logo op trainingspakken selectie	€ 1.000	€ 850
Totaalpakket selectie	€ 4.200	€ 4.000
Overige teams		
Logo op wedstrijdshirt niet selectieteam 4-tal	€ 300	€ 250
Logo op wedstrijdshirt niet selectieteam	€ 500	€ 450
Inloopshirts	€ 400	€ 350

Shirtsporing is een van de zichtbaarste vormen van sponsoring en zorgt voor naamsbekendheid tijdens wedstrijden en toernooien.

² Genoemde prijzen zijn jaarprijzen exclusief btw en lopen van begin seizoen tot einde seizoen.

³ We zijn voornemens om een sponsor te vinden voor de hele vereniging en een webshop mogelijkheid voor de aanschaf van kleding. Wanneer een sponsor een 2-jarig contract wil afsluiten is dat uiteraard bespreekbaar.

2.2 Bordsponsoring (€ 500)⁴

Bordsponsoring geeft bedrijven de kans om reclameborden langs het sportveld te plaatsen. Deze borden worden gezien door spelers, toeschouwers en andere bezoekers van het sportcomplex, waardoor de sponsor veel lokale zichtbaarheid krijgt. Er zijn twee mogelijkheden een contract voor een reclamebord voor 3 jaar (500 euro/per jaar) of voor 5 jaar (450 euro/ per jaar).

2.3 Evenementensponsoring (€ 200)

Sportverenigingen organiseren regelmatig evenementen, zoals toernooien, open dagen of seizoensfeesten. Sponsors van deze evenementen krijgen de kans om hun bedrijfsnaam te verbinden aan specifieke activiteiten. Het logo wordt opgenomen op alle promotiematerialen, zowel fysiek als digitaal als de sponsor wordt tijdens het evenement zelf zichtbaar gepromoot.

2.4 Teamsponsoring (€ 500)

Met teamsponsoring kunnen sponsors een heel team ondersteunen. Dit kan niet alleen door het logo op de wedstrijdkleding te plaatsen, maar ook door team-gerelateerde uitrusting of trainingsfaciliteiten te sponsoren. Deze vorm van sponsoring biedt een langdurige zichtbaarheid tijdens zowel trainingen als wedstrijden.

2.5 Website- en social media sponsoring (€ 100)

Onze vereniging is actief op sociale media en heeft een goed bezochte website. Sponsors kunnen hier hun logo of advertentie laten plaatsen, wat zorgt voor online zichtbaarheid onder de leden en volgers van de club. Dit biedt vooral voordelen voor bedrijven die hun doelgroep online willen bereiken.

2.6 Club van 50 (€ 50)

De Club van 50 is een laagdrempelige sponsormogelijkheid die gericht is op leden, supporters, families en kleine bedrijven. Voor een jaarlijkse bijdrage van € 50 steunen ze de vereniging en worden ze erkend voor hun betrokkenheid. Dit initiatief biedt zowel voor de vereniging als voor de deelnemers voordelen.

Voordelen voor deelnemers:

⁴ We streven naar uniformiteit in de borden. Eigen borden en doeken zullen we dan ook niet ophangen.

- Naamvermelding op een speciale Club van 50 bord in de kantine of op het sportcomplex.
- Vermelding op de website van de vereniging.
- Uitnodiging voor speciale Club van 50 evenementen, zoals een jaarlijkse borrel of sponsoravond.
- Mogelijke korting op clubactiviteiten of evenementen.

Voordelen voor de vereniging:

- Een stabiele bron van inkomsten, zonder dat er grote commerciële contracten nodig zijn.
- Verbeterde betrokkenheid van de lokale gemeenschap en leden.
- Het budget kan flexibel worden ingezet voor materialen, onderhoud of evenementen.
-

3 Sponsorpakketten

Om tegemoet te komen aan de verschillende behoeften van potentiële sponsors, bieden we drie hoofdpakketten aan: Goud, Zilver en Brons. Elk pakket is afgestemd op het beschikbare budget van de sponsor en de gewenste zichtbaarheid. De sponsor gaat een 5-jarig contract aan, de prijzen zijn per jaar.

3.1 Platinum Pakket (€ 10.000)

- Hoofdsponsor & naam koppeling
- Prominente plaatsing van het logo op wedstrijdleding van alle teams.
- Reclamebord op de zichtbaarste plekken rondom het veld.
- Vermelding op de website en social media.
- Sponsor van een evenement, inclusief logo op alle promotionele materialen.
- Naamsvermelding in nieuwsbrieven en persberichten.

3.2 Gouden Pakket (€ 4000)

- Prominente plaatsing van het logo op wedstrijdleding van alle teams.
- Reclamebord op de zichtbaarste plekken rondom het veld.
- Vermelding op de website en social media.
- Sponsor van een evenement, inclusief logo op alle promotionele materialen.
- Naamsvermelding in nieuwsbrieven en persberichten.

3.3 Zilveren Pakket (€ 2500)

- Plaatsing van het logo op wedstrijdleding van de overige teams (selectie uitgezonderd).
- Reclamebord op een prominente plek.

- Vermelding op de website.
- Sponsor van een specifiek evenement, met logo op promotiematerialen.

3.4 Bronzen Pakket (€ 1000)

- Logo op trainingsmaterialen of T-shirts.
- Reclamebord op een minder prominente plek.
- Vermelding op de website van de vereniging.

4 Tegenprestaties

Zoals reeds is geschreven, worden de tegenprestaties zoveel als mogelijk afgestemd met de specifieke wensen van de sponsors. KV Furore levert diverse reclame-uitingen als belangrijke tegenprestatie. De (potentiële) sponsor heeft de keuze uit een aantal sponsorpakketten. De keuze voor een pakket is mede afhankelijk van hetgeen de sponsor heeft te bieden. Naast de bestaande sponsorpakketten zijn er nog een andere mogelijkheden de vereniging te steunen. Dit wordt met de individuele sponsor afgestemd. Wijzigingen van tegenprestaties afhankelijk aan de behoeftes van de sponsor en van KV Furore zijn mogelijk in onderling overleg. Daarbij dient gezegd dat KV Furore geen precedent wil en kan scheppen. Een wijziging in het aanbod van pakketten zal voor alle gelijkwaardige sponsors bereikbaar moeten zijn.

Ook bij gerichte sponsoring blijft het contract geldig ten behoeve van het team of dat deel van de organisatie van KV Furore waar het oorspronkelijke contract betrekking op heeft.

4.1 Netwerkbijeenkomsten

KV Furore stelt zich ten doel sponsors de mogelijkheid te bieden te komen tot het opbouwen van een relatienetwerk. Hiervoor zullen jaarlijkse bijeenkomsten voor sponsors worden georganiseerd.

4.2 Maatschappelijke activiteiten en ontwikkelingen

Een nieuw te ontginnen terrein is dat we onze maatschappelijke activiteiten steeds meer binden aan sponsors. Dit kan wellicht interessant zijn voor de werving van grotere sponsors die geen directe consumentenrelatie hebben met de leden van KV Furore, maar voor wie het wel interessant kan zijn dat hun bedrijf gekoppeld wordt aan maatschappelijke activiteiten c.q. uitingen. In de bestaande situatie van kan in dit verband worden gedacht aan:

- Het ondersteunen en stimuleren van korfbal in de breedste zin van het woord.
- Opleidingen van trainers en begeleiders rond het item “respect”.

- Workshops voor trainers en begeleiders over “Hoe om te gaan met kinderen met gedragsproblemen”. Dit in samenwerking met het onderwijs.
- Trainingen voor de jeugdleden rond sociaal-emotionele aspecten van de sport.

In een breder verband valt te denken aan:

- Het bieden van mogelijkheden voor de ontwikkeling van de korfbalsport in de breedste zin van het woord.
- Een toernooi in samenwerking met vluchtelingenwerk (evt. met subsidie van de gemeente).
- Het opzetten van een internationaal korfbaltoernooi.

Initiatief voor het ontwikkelen van maatschappelijke activiteiten komt voort uit beleidsbepaling door het bestuur. Zij wordt mede gevoed door initiatieven vanuit de commissies. Het staat de sponsorcommissie vrij om nieuwe initiatieven aan te dragen als dat de sponsormogelijkheden vergroot.

4.3 Relatie sponsor, KV Furore en vertegenwoordigers van de club

De volgende punten zijn van het hoogste belang in de relatie van de sponsor tot KV Furore:

- Een sponsor zal nooit invloed kunnen en mogen hebben op het te voeren beleid bij KV Furore.
- De hoofdsponsor kan geen bestuurlijke functie bekleden om belangenverstremming te voorkomen.
- Indien een sponsor zitting heeft in een commissie welke raakvlakken heeft met de uitvoerende activiteiten van deze sponsor, zal een besluit betreffende de afhandeling van enig contract worden afgesloten door de accountmanager in combinatie met het bestuur.
- Indien een sponsor zitting heeft in de sponsorcommissie zal de afhandeling van het sponsorcontract worden beheerd door het bestuur i.c.m. de accountmanager van de sponsor.
- Sponsoren betrokken houden bij de vereniging door ze uit te nodigen bij passende activiteiten zodat wederzijdse communicatie ontstaat en de relatie meer verankerd wordt.

5 Beheer van sponsorgelden

Alle sponsorgelden worden zorgvuldig beheerd door de penningmeester van de vereniging, in samenspraak met het bestuur en de sponsorcoördinator. Het bestuur bepaalt op welke manier de sponsorgelden worden ingezet, waarbij transparantie naar de sponsors een belangrijk aandachtspunt is. Er zal jaarlijks een overzicht worden gedeeld met de sponsors waarin wordt aangegeven hoe hun bijdragen zijn ingezet.