

ABC DES SPONSORINGS

Hier finden Sie die wichtigsten Begriffe von A-Z zum Thema Sponsoring im Sportverein.

Um direkt zu einem Begriff, Stichwort oder Fachbegriff zu gelangen, drücken Sie bitte gleichzeitig Strg und F. Es erscheint ein Suchfeld in Ihrem Browserfenster, in das Sie den Suchbegriff eintragen können.

Name des Begriffes: Business-Seats

Beschreibungen des Begriffes:

Viele Sponsoren nutzen das positiv besetzte, emotionale Sportumfeld zur Pflege von Geschäftskontakten und zur Neukundengewinnung.

Viele Sponsoren nutzen das positiv besetzte, emotionale Sportumfeld zur Pflege von Geschäftskontakten und zur Neukundengewinnung. Manche beschränken sich auf den Erwerb von Business-Seats inkl. Zugang zur Business-Lounge.

Für Sportvereine (insbesondere in höher klassigen Ligen), ist die Vermarktung von Business-Seats, Business-Logen und Business-Loungen eine attraktive Einnahmequelle.

Zu Business-Seat-Paketen gehören üblicherweise:

- VIP-Eintrittskarten der besten Kategorie
- Komfortable Sitzplätze (z.B. mit extra großem Reihenabstand und in unmittelbarer Nähe der Business-Lounge/des VIP-Bereichs)
- Exklusives, abwechslungsreiches Catering im VIP-Bereich
- Qualifiziertes Servicepersonal
- Reservierte Parkplätze in unmittelbarer Nähe der Veranstaltungsstätte
- Bequemer Zugang in die Veranstaltungsstätte

Achtung! Business-Seats-Pakete enthalten Leistungen, die steuerlich unterschiedlich zu behandeln sind und auch für geladene Gäste (Mitarbeiter und Geschäftspartner des Sponsors) steuerliche Auswirkungen haben können. Hier sollten sich Sponsor und Sportverein von Steuerexperten beraten lassen.

[Zurück](#)