

Akquisition von Sponsoren

Vertragsverhandlungen: Flexibilität bei Verhandlungen schafft Vertrauen!

Grundlage für die Vertragsverhandlungen ist das vom Sportverein erstellte [Kooperationsangebot](#).

Im Anschluss kommt es in der Regel zu einem oder mehreren [Gesprächsterminen](#) von Verein und potenziellem Sponsor. Bei diesem werden die inhaltlichen und finanziellen Eckpunkte einer möglichen Zusammenarbeit abgestimmt. Als Ergebnis der ersten Gespräche ist das ursprünglich vorgelegte Kooperationsangebot häufig den Wünschen des Sponsors entsprechend zu überarbeiten und erneut vorzulegen.

Die Prüfung der vom Sportverein vorgelegten Kooperationsangebote dauert in der Regel einige Wochen. Erst nach eingehender Prüfung wird ein Sponsor eine Entscheidung treffen. Setzen Sie Ihren potenziellen Sponsor also nicht unter Druck, sondern geben ihm Zeit (mindestens zwei Wochen), das Angebot gründlich zu prüfen!

Hat der Sponsor eine Grundsatzentscheidung zugunsten einer Kooperation getroffen, kommt es meistens zu einem finalen Gesprächstermin. Bei diesem werden letzte Details geklärt und die Vertragsinhalte verbindlich festgelegt. Anschließend kann der [Sponsoringvertrag](#) unterschrieben werden.

Wichtig ist, dass beide Partner bei den Vertragsverhandlungen flexibel bei der Ausgestaltung der Leistungen und Gegenleistungen sind. Dies gilt insbesondere für den Sportverein!

Wenn beide Verhandlungspartner aufeinander zugehen, ist das eine gute Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.