

## Lerneinheit 3 (6 Module) Fundraising a) Sponsoring



Ihre Lernbegleiterin Ilona Munique wünscht Ihnen viel Erfolg!



**Fundraising ist langfristig angelegter  
Beziehungsaufbau mit Perioden des Säens,  
des Wachsens, des Wartens und des Erntens  
(Kai Dörfner)**

**$E > \epsilon$   
(Andreas Schiemenz)**

**Wer bringt, ist überall willkommen.  
(Sprichwort)**

## Legende



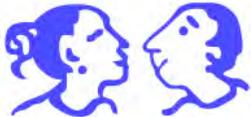
Fragen, die Sie sich selbst beantworten.



Übung zur eigenen Vertiefung



Lesebeispiel, dient zur Veranschaulichung



Vorschlag zur Diskussion / Erörterung im Forum



Fragen, Überlegungen, Gedanken, Aufgaben ...

Ihre gewählte Modulaufgabe bitte an mich senden.

Siehe dazu Punkt 2.3.2 der Studienanleitung

- Letzter Zugriff auf alle Links, sofern nichts anderes angegeben: 26.12.2017
- Fotos, sofern nichts anderes angegeben: Ilona Munique

## Übersicht

### Lerneinheit (LE) 3a: Sponsoring

1. Fundraising
2. Ziel und Zweck von Sponsoring
3. Der Sponsoringvertrag
4. Schritt 1: Situationsanalyse
5. Schritt 2-4: Recherche, Projekt, Kontakt
6. Schritt 5-7: Vertrag, Koordination, Evaluation

## Übersicht LE-3a

### 4. Modul: Schritt 1: Situationsanalyse

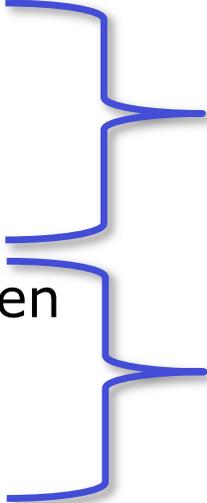
#### 0. Übersicht der 7 Handlungsschritte

#### 1. Situation analysieren

- a. Profil
- b. Medienrelevanz
- c. Unser Leistungsangebot
- d. Sponsorenleistung

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 0. Übersicht der 7 Handlungsschritte

1. Situation analysieren Modul 4
  2. Recherchieren
  3. Projektbeschreibung
  4. Kontaktaufnahme
  5. Vertrag festlegen; rechtlich abstimmen
  6. Koordiniert planen und handeln Modul 6
  7. Evaluieren und Korrigieren
- 

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### a. Profil

Folgendes kann für unseren Sponsorpartner von Interesse sein

1. Unsere Position in der Öffentlichkeit („Marktstellung“)
2. Unsere Zielgruppen
3. Leitbild, Profilbeschreibung, Ziele der Bibliothek
4. Besondere Leistungen und Angebote der Bibliothek
5. Nutzungsaufkommen der Bibliothek und ihrer Angebote
6. Imagebeweise (z.B. Presseartikel, Evaluationsergebnisse, Rating, etc.)
7. Kommunikationsleistungen / -kontakte

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren



### Übung 1: Profil zeigen. Wer sind wir? (zugleich Modulaufgabe 1)

Machen Sie sich dem Sponsorpartner bekannt  
Notieren Sie zu allen 7 Punkten ein paar wenige Sätze.  
Versuchen Sie, nicht mehr als eine  $\frac{3}{4}$ -A4-Seite zu füllen.

**Tipp zu Punkt 3:** ein vollständiges Leitbild eindampfen auf das  
Allerwichtigste nebst einer Quellenangabe für weitere  
Informationen (z. B. „Anhang“ oder einen Link).

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### b. Medienrelevanz

Sie erinnern sich an die Begriffsabgrenzungen aus dem Modul 2:

„Sponsoring ist Förderung gegen Öffentlichkeit(sarbeit)  
(Unternehmenskommunikation)“



Hat das Projekt, welches Sie sich sponsern lassen möchten,  
genügend medienrelevantes Potenzial?

Denn das wird Ihrem Sponsorpartner ziemlich sicher sehr wichtig sein!

**Tipp:** In der Lerneinheit 2: „Pressearbeit“ im Modul 2: „Medientaugliche Themen in Bibliotheken“ finden Sie Anregungen. (Was nicht heißt, das die dortige Aufzählung in allen Punkten gleichzeitig medientauglich UND projektfähig ist.)

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### c. Unser Leistungsangebot

- **Werbemittel / Publikationen**
  - Innen- und Außenwerbung, Sponsortafel
  - Nennung auf Printmedien und Eigenpublikationen aller Art
  - Aufdruck auf Verbuchungszettel, Lesezeichen, Formularen
  - Webseiten (Nennung und/oder Verlinkung)
  - PC-Oberfläche / Begrüßungsseite auf Bildschirm
  - Presseberichte (sehr wertvoll mit Firmenbezeichnung!)
  - Flyer des Sponsors in der Pressemappe
  - Mitnahme-Geschenke („Give-aways“), z. B. Buttons
  - Plakataufsteller, Schaufenster, Vitrine
  - Bekleidung (Kappe, Schal, Schärpe, Umhängetasche, ...)
  - Beschriftung von Medien, Mobiliar, technischen Geräten
  - > Beispiel nächste Folie

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### Beschriftungsmöglichkeiten

Aufkleber:  
*„Hier sitzen Sie  
gut mit  
Seegmüller“*

*„Aus gutem Grund  
von Frick“*

*„Installiert von Platzer  
Energietechnik“*

*„Schön warm durch  
Bioenergie Rotthal“*

Auslage  
Firmeninfos



Foto aus Quelle: <http://www.buecherei-horgau.de/> (nicht mehr nachweisbar)

Firmennamen in: <http://www.firmendb.de/deutschland/Bayern;Horgau.php>

> Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising – FWB-G8-W04 / Dozentin: Ilona Munique <

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### c. Unser Leistungsangebot

- **Aktivitäten**
  - Kommunikationsplattform
  - Kontaktmöglichkeiten (zu Personen, Behörden, Gremien, Kompetenznetzwerken, Projekten, zur Presse ... )
  - Veranstaltungen, Feste, Events
  - Empfänge, Pressekonferenzen
  - Medienwerbung  
(Rundfunk, Fernsehen)

„Für ihr herausragendes ehrenamtliches Engagement für die Lesefähigkeit von Kindern erhielt das Team um Frau Waeber einen von der E.ON Bayern ausgelobten Preis in Höhe von 5.000,- €. Das Geld wird für die Beschaffung von neuen Kinderbüchern eingesetzt. So sollen auch weiterhin Kinder zum Lesen animiert werden.“

Fotonachweis: Bücherei. In: Markt Mering. <http://vg-mering.de/staticsite/staticsite.php?menuid=202&topmenu=49&keepmenu=inactive>



## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### c. Unser Leistungsangebot

- **Know-how**
  - Erweiterte Beratungs- und Rechercheleistungen über den gewöhnlichen Umfang hinausgehend und die Zielgruppe des Sponsorpartners direkt bedienend
  - Seminarangebote, Workshops
  - Gesamtorganisation von Veranstaltungen

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren



### Übung 2: Unsere Leistungen: Know-how (zugleich Modulaufgabe 2)

- a. Konstruieren Sie ein Beispiel, wie Sie mit einem bibliothekseigenen **Know-how** einen potenziellen Sponsorpartner gewinnen könnten.
- b. Ermitteln Sie den **Leistungsgegenwert** dieser Know-how-Leistung. Welche Berechnungen könnten Sie hierfür zugrunde legen?
- c. Denken Sie an die **Kosten der Umsetzung**. Wie hoch könnten diese sein, und wer trägt sie?

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### c. Unser Leistungsangebot

- **Raum**
  - Raumbenennung
  - Raum oder abgegrenzten Bereich für Kundenkontakt und -pflege, z. B. im Rahmen von Veranstaltungen
  - Ausstellungs- / Präsentationsfläche in der Bibliothek (Fläche, Regal, Tisch)

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren



### Übung 3: Unsere Leistungen: Raum (zugleich Modulaufgabe 3)

- a. Konstruieren Sie ein Beispiel, wie Sie mit einem **Raumangebot** einen potenziellen Sponsorpartner aus Ihrer Region gewinnen könnten.
- b. Ermitteln Sie den **Leistungsgegenwert** dieses Raumangebots. Welche Unterlagen könnten Sie hierfür zugrunde legen?
- c. **Kosten der Umsetzung**: Wie hoch könnten diese sein, und wer trägt sie?

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren

#### d. Sponsorenleistung

JETZT ist es an der Zeit, sich über die Leistungsmöglichkeiten unserer möglichen Sponsoren Gedanken zu machen, die da wären ...

Leistungen	Beispiele
· Finanzierung	direkte Geldleistung, Preisgeld, Honorar, Etat für Abos, Reparaturen
· Dienste	Personal, Know-how, Transport, ...
· Gegenstände	technisches Gerät, Mobiliar, Regale, Büroausstattung, Pkw, Sachwerte, ...
· Unterstützung	bei der Public Relation, beim Druck und Versand von Werbematerial, beim Ausrichten von Veranstaltungen, ...

## 4. Schritt 1: Situationsanalyse

### 1. Situation analysieren



### Übung 4: Sponsorenleistungen (zugleich Modulaufgabe 4)

- a. Konstruieren Sie ein Beispiel, was Sie an konkreten **Sponsorenleistungen** erwarten.
- b. Ermitteln Sie den möglichen **Leistungswert**. Welche Berechnungen und/oder Unterlagen könnten Sie hierfür zugrunde legen?
- c. **Kosten der Umsetzung**: Wie hoch könnten diese sein, und wer trägt sie?

## LE-3a.4 – Schritt 1: Situationsanalyse



### Modulaufgaben

Senden Sie mir ...

LE-3a.4.1 Übung 1 (Profil zeigen. Wer sind wir?)

LE-3a.4.2 Übung 2 (Unsere Leistungen: Know-how)

LE-3a.4.3 Übung 3 (Unsere Leistungen: Raum)

LE-3a.4.4 Übung 4 (Sponsorenleistungen)

Eine tolle Grundlage, bereits im kommenden Jahr Sponsoring betreiben zu können. Ihnen fehlt nicht mehr viel ... seien Sie auf die letzten beiden Module gespannt!

Eine umfassende Bearbeitung aller vier Punkte wäre übrigens Ihre Hausarbeit. Eine Anleitung dazu erhalten Sie nach Absprache. Viel Erfolg!

## Kontaktdaten

Wege Entwickeln Gemeinsam Aktiv

Adresse:  
Obstmarkt 10  
96047 Bamberg

Fon: +49 (0)951 / 29 60 89-35  
Fax: +49 (0)951 / 29 60 89-40  
E-Mail: [munique@wegateam.de](mailto:munique@wegateam.de)  
Web: <http://www.wegateam.de>



**Ilona Munique**  
Diplom. Erwachsenenbildnerin  
mit bibliothekarischen Wurzeln  
Hochschullehrbeauftragte

Das **WEGA-Team**  
PersonalEntwicklung & OrganisationsLernen  
für Bibliotheken & mehr

...seit 1996 (ver)wandelnd an Ihrer Seite.

Gerne für Sie ansprechbar **Mo – Sa zwischen 9 – 19 Uhr** oder nach Vereinbarung.

Halten Sie die Nummern der Lerneinheit (LE) bzw. die Modul(aufgaben)Nummer parat.

Bitte denken Sie daran, mich rechtzeitig zu kontaktieren, da ich öfter außer Haus auf Seminarfahrt bin und ein Rückruf etwas dauern kann.

Vielen Dank!