

## Whitepaper: Microsponsoring als Business-Booster

### Warum Microsponsoring für Unternehmen mehr ist als nur ein Sponsoring-Engagement

---

**1. Einleitung** In einer Welt, in der Kundenloyalität, Fachkräftemangel und regionale Verwurzelung zunehmend über den Unternehmenserfolg entscheiden, reicht es längst nicht mehr aus, nur Werbung zu schalten. Unternehmen brauchen echte Geschichten, starke Netzwerke und sichtbares Engagement. Genau hier setzt Microsponsoring an: Es bietet weit mehr als klassische Sichtbarkeit – es bietet Relevanz, Wirkung und Zugehörigkeit.

---

**2. Was ist Microsponsoring?** Microsponsoring ist ein modulares Sponsoring-Modell, das sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen richtet. Im Zentrum steht die Verbindung von Markeninszenierung, lokalem Engagement und einem aktiven Unternehmernetzwerk. Es bietet mehr als nur Logo-Platzierung: Es schafft ein Umfeld, in dem **Business statt Bla Bla** stattfindet.

---

### 3. GUTE GRÜNDE JETZT EINZUSTEIGEN

**Sei mehr als nur ein Fan.** Als Partner erlebst Du Fußball und deinen Verein anders als jeder andere Fan. Neben den Erlebnissen in der Hänisch-Arena an Heimspieltagen, bekommst Du exklusive Einblicke hinter die Kulissen des Profifußballs sowie eine besondere Nähe zum Verein.

**Sei mehr als nur ein Arbeitgeber.** Mit Deiner Partnerschaft positionierst Du Dich als verantwortungsbewusstes, engagiertes Unternehmen in der Stadt und Region. Das zahlt sich aus: Mitarbeitende identifizieren sich stärker mit ihrem Arbeitgeber, Bewerber entscheiden sich lieber für ein sichtbares, wertebasiertes Unternehmen.

**Erlebe mehr als nur Fußball.** In diesem Netzwerk kommen unterschiedlichste Branchen aus der Region zusammen und bilden ein einzigartiges Netzwerk. Genieße die freundschaftliche Atmosphäre bei unseren Events, tausche Dich aus, knüpfe neue Kontakte, erlebe echte Kooperationen.

**Erlebe mehr als nur Geschäftsleben.** Microsponsoring verbindet Dich mit dem wichtigsten Teil Deines Business: den Menschen. Ob Kundenevent, Mitarbeiterbindung oder Networking-Format – Deine Partnerschaft schafft emotionale Bindung und echten Nutzen.

---

## 4. Der Dreiklang des Erfolgs: Marke, Netzwerk, Erlebnis

### A) Markenbühne mit Haltung

- Sichtbarkeit auf Vereinsplattformen, Webseiten, Social Media
- Aktive Nutzung des Club-Logos für das eigene Branding (z. B. Fahrzeuge, Schaufenster, Signaturen)
- Positive Aufladung durch gesellschaftliches Engagement
- Steuerlicher Vorteil: Betriebsausgabe statt Werbung ohne Wirkung

### B) Netzwerk mit Relevanz

- Zugang zu einem kuratierten, branchenübergreifenden Unternehmernetzwerk
- Business-Formate statt Stammtisch-Smalltalk
- Plattform für gezielte Geschäftsanbahnungen (z. B. Company Book, Club-Pitches, Business Blind Dates)
- Leitidee: "Wir kaufen zuerst im Netzwerk."

### C) Emotionale Erlebnisse mit Wirkung

- Nutzung von Tickets für Kundenbindung, Mitarbeiterbindung oder Promotion
- Gemeinsame Erlebnisse mit dem Verein stärken Vertrauen & Beziehung
- Aktivierungsformate wie Auswärtsfahrten, Club-Events, Podcast

---

**5. Reale Business-Chancen statt Visitenkartenflut** Microsponsoring-Clubs positionieren sich bewusst **nicht als lose Networking-Plattform**, sondern als Ort für echte Geschäftsentwicklung:

- "Ein Partner hat eine Herausforderung – das Netzwerk bringt 5 Ideen."
- "Ein Unternehmer sucht Lieferanten – 3 Empfehlungen kommen aus dem Club."
- "Zwei Mitglieder gewinnen gemeinsam eine Ausschreibung." Diese Use Cases sind keine Ausnahme, sondern Teil des Modells.

---

**6. Kommunikationspower durch Storytelling & Identifikation** Statt Regeln gibt es Geschichten. Jedes Business-Match wird zur kommunizierbaren Erfolgsgeschichte:

- "Der Dachdecker aus Meppen fand seinen neuen Lieferanten über den Club."

# BENEFAC<sup>★</sup>TOR

- "Ein Partner wurde durch einen Social-Media-Post auf ein Projekt aufmerksam." Diese Geschichten erzeugen Aufmerksamkeit, Vertrauen und Motivation – sowohl intern (Team) als auch extern (Kunden).
- 

**7. Vertriebsstruktur, die wirkt** Microsponsoring wird nicht dem Zufall überlassen, sondern über ein 3-Säulen-Modell vertrieben:

- **Digitale Lead-Generierung:** Sichtbarkeit erzeugen, Interesse wecken
  - **Persönlicher Vertrieb:** Vertrauen aufbauen, Nutzen individuell vermitteln
  - **Telefonische Akquise:** Erstkontakt initiieren, Bedarf erfassen
- 

**8. Warum Unternehmen profitieren**

- **Starke Positionierung:** Durch Haltung, regionale Präsenz und Vereinsnähe
  - **Geschäftsaufbau:** Durch relevante Netzwerkkontakte und Empfehlungskultur
  - **Mitarbeitermotivation:** Durch emotionale Erlebnisse im Sportumfeld
  - **Marketing mit Substanz:** Durch glaubwürdige Geschichten und Sichtbarkeit
  - **Lokal verankert, digital verstärkt:** Durch Club-Website, Social-Media-Kampagnen & Podcast
- 

**9. Fazit** Microsponsoring ist mehr als ein Marketing-Instrument. Es ist ein Zugang zu neuen Märkten, ein Verstärker für Markenwerte, ein Motor für echte Business-Matches. Unternehmen, die heute investieren, profitieren doppelt: wirtschaftlich und kulturell.

**Microsponsoring wirkt – weil es Unternehmen in ein Netzwerk stellt, das verbindet, aktiviert und inspiriert.**

**Haben Sie Fragen, nehmen sie gerne Kontakt zu uns auf. Unser Geschäftsführer Thorsten Bornhak, steht Ihnen unter der Rufnummer 0531 120 452 52 oder per Mail an [t.bornhak@benefactor-gmbh.de](mailto:t.bornhak@benefactor-gmbh.de) zur Verfügung.**