

## SPONSOREN UND GÖNNER

### Mach mit!

#### 1. Zielsetzung

Damit die Henley Alumni in Germany ihren Vereinszweck noch besser erfüllen können, will der Verein neben der Finanzierung der Aktivitäten durch Mitgliedsbeiträge weitere Erlöse durch Sponsoring und Spenden erzielen. Wir wollen nachhaltig

- mindestens 1/3tel der Einnahmen daraus erzielen
- einen Qualitätsstandard für das Sponsoring (Leistung und Gegenleistung, Abwicklung, Qualitätssicherung) umsetzen
- ein koordiniertes Team von aktiven Sponsoren-Akquisiteuren und -Betreuern sein
- auch die Einnahmequellen des Spenden- und Mäzenatentums erschließen

#### 2. Grundsätzliches

Deshalb sind unsere Sponsoren-Aktivitäten voll im Einklang mit der Vision und der Mission des Vereines, welche sind:

Vision: Building Trustful Relationships

Mission: Learn & Develop  
Help Each Other  
Build Careers  
Build Business  
Socialise

Das bedeutet für Sie als Geber, Nehmer oder Akquisiteur, dieses Bewusstsein unserer Mission und Vision auch für das Thema Sponsoring zu verinnerlichen und zu leben.

Was bringt eine Spende oder ein Sponsoring für die Henley Alumni in Germany?

a. Nutzenkonzept/Sponsoren-Pakete/Spenden

In der nachfolgenden Übersicht werden die Sponsoren-Pakete beschrieben. Das Nutzenkonzept ist angereichert mit den Ergebnissen der Alumni-Surveys, welches als Anlage 2 Bestandteil dieses Konzeptes ist:

**Nutzen I:** Nutzen I liefert Bekanntheit und Image; er eignet sich für eine Basis-Werbung im gesamten Netzwerk der Alumni (ca. 1.500 Personen).

**Nutzen II:** Nutzen II enthält die Leistungen von Nutzen I. Darüber hinaus enthält er Vernetzung, Businesskontakte und Werbeaktivitäten. Nutzen II ist mit dem Gold-Sponsor-Status verbunden.

**Nutzen III:** Nutzen III enthält die Leistungen von Nutzen I und II. Als Premium-Paket sichert er einen Platin-Sponsor-Status mit Zielgruppen-Erschließung, Sales-Promotion und aktiver Mitarbeiterwerbung auch bei den Top-Veranstaltungen.

Alle Nutzen beinhalten eine je nach Paket aufgestufte kostenlose Teilnahmemöglichkeit an Events der Henley Alumni in Germany.

Spender, Gönner, Förderer, Mäzene erhalten zum Zeichen der Verbundenheit einen Pin, den sie bei öffentlichen Veranstaltungen am Revers oder an geeigneter Stelle tragen können.

Die nachfolgenden Abbildungen sind lediglich illustrativ - nach Design und Fertigstellung der Pins werden hier die tatsächlichen abgebildet.



**Status Rot**  
**Gönner A**



**Silber Status**  
**Gönner B**



**Gold Status**  
**Gönner C**



**Platinum Status**  
**Gönner D**

Hier sind die Sponsoren-Pakete, gültig ab 01. Mai 2013 dargestellt

	Paket A		Paket B		Paket C	
Nutzen 1	Werbung auf allen Kommunikationsplatt-formen und allen Kommunikations-Maßnahmen (Newsletter, Email-Header und Footer, Websites, Broschüren, Einladungen)  GÖNNER STATUS ROT	600 Euro p.a.	--		--	
Nutzen II	Paket A und		2 Vorträge vor Alumni (außer Top Events); Zugang zu Stammtischen und Roundtables  SILBER STATUS	1.200 Euro p.a.	--	
Nutzen III	Paket A und		Paket B und		siehe a, b und c	
III a.	Für Kleinunternehmen und Einzelhändler im Luxussegment (z. B . Bang & Olufsen; Hilton München)  SILBER STATUS				Wir geben Zugang zu den Top Events mit 1 Sprecher-Slot, den Stammtischen und den Executive Roundtables	1.800 Euro p.a.
III b.	Für Einzelunternehmer oder Unternehmen bis 100 MA  GOLD STATUS				Wir geben Zugang zu den Top Events mit 2 Sprecher-Slots, den Stammtischen und den Executive Roundtables	2.400 Euro p.a.
III c.	Für große Mittelständler und Großunternehmen  PLATIN STATUS				Wir geben Zugang zu den Top Events mit 4 Sprecher-Slots, den Stammtischen und den Executive Roundtables	5.900 Euro p.a.

Gönner (Privatpersonen)		Spendenbeitrag
Gönner A	STATUS ROT	5 - 25 Euro pro Monat
Gönner B	SILBER STATUS	26 - 50 Euro pro Monat
Gönner C	GOLD STATUS	51 - 100 Euro pro Monat
Gönner D	PLATINUM STATUS	> 100 - Euro pro Monat

#### b. Vertragswerk

Um eine eindeutige und unmissverständliche Beziehung mit kommerziellen Sponsoren beiderseitig sicher zu stellen wird ein Vertrag abgeschlossen. Dieser regelt die wesentlichen Bestandteile der Leistung des Sponsors, der Gegenleistung des Gesponserten, die Ziele der Marketing- und Unternehmenskommunikation des Sponsors sowie die Abwicklungs- und Zahlungsmodalitäten der Vertragsparteien. Für Gönner gibt es keinen Vertrag. Hier wird zum Jahresende jeweils eine Spendenquittung erstellt und seitens der Vereinsadministration zugestellt.

### Schlusswort

Den Alumni und Freunden der Henley Alumni in Germany wünschen wir bei den zahlreichen Aktivitäten des Vereines und einem aktiven Miteinander, dass deren persönliche und gemeinschaftliche sowie gesellschaftliche Ziele erfüllt werden. Wie jedes Konzept bedarf auch dieses Sponsoringkonzept einem regelmäßigen „Facelift“ und Verbesserung. Leser sollen sich eingeladen fühlen, daran beizutragen. Ganz nach dem Motto: „Das Gute ist der Feind des Besseren“ sind wir über jede Anregung und aktive Mitarbeit am Gelingen dankbar.

Frankfurt/München, den 01.05.2013

Armin Rau  
+49 177 786 81 55  
[armin\\_raues@yahoo.es](mailto:armin_raues@yahoo.es)

Klaus Hofmeier  
+49 170 245 05 80  
[klaus.hofmeier@me.com](mailto:klaus.hofmeier@me.com)