

Sie sind hier: [Startseite](#) » [Sport](#) » [Andere Sportarten](#)

[Login](#) | [Neu registrieren](#) | [✉](#)

--	--	--	--

„Das Problem ist das fehlende Know-how“

Einer der führenden Experten im Bereich Sportsponsoring ist Alfons Madeja (Foto: Eberle). Mit dem Professor für Betriebswirtschaftslehre und Sportmanagement an der Künzelsauer Reinhold-Würth-Fachhochschule sprach Andreas Eberle.



Alfons Madeja

Die Firmen müssen sparen, auch das Sponsoring steht auf dem Prüfstand. Macht es Sinn, dort zu kürzen?

Alfons Madeja: Natürlich müssen Unternehmen in der Krise Kosten reduzieren, aber bitte keine investiven Kosten, und dazu zählt das Marketing insbesondere das Sponsoring. Über Sponsoring erreiche ich am effektivsten meine Kunden in einem nichtkommerziellen, emotionalen Umfeld. Des Deutschen liebstes Kind ist der Sport. 80 Prozent der Deutschen sind sportaffin, darum sind sie dort auch für Botschaften der Unternehmen zu erreichen.

Was halten Sie von Unternehmen, die ihre Werbebudgets angesichts der Wirtschaftskrise radikal reduzieren?

Madeja: Das liegt an der fehlenden Kenntnis der Wirkung von Marketing. Ich muss jetzt Alleinstellungsmerkmale schaffen, ich muss mich jetzt abheben vom Wettbewerb. Wenn viele Unternehmen ihren Etat reduzieren, habe ich eine bessere Wahrnehmung, wenn ich derjenige bin, der im Bereich Sponsoring investiert. Das Marketing von heute ist der Umsatz von morgen, und Umsatz von morgen sichert die Arbeitsplätze für morgen und übermorgen.

Sie haben unter dem Begriff „In Soring“ ein neues Sponsoring-Konzept entwickelt. Was steckt dahinter?

Madeja: Eine Kombinatorik zwischen Sponsoring und Investment. Der Nutzen der Firmen ist eine doppelte Rendite: eine indirekte durch das Engagement als Sponsor, also Aufmerksamkeit, und eine direkte Rendite durch die Verzinsung des Kapitals. Als Firma kann ich zudem mitbestimmen, was mit dem Geld passiert und habe so Einfluss auf den Verein. Und als Verein bekomme ich neben Geld einen verlässlichen Partner und kann auf das Know-how des Unternehmens zurückgreifen, etwa in den Bereichen Management und Marketing.

Ist das Modell Hoffenheim mit Dietmar Hopp als Geldgeber ein Beispiel?

Madeja: Ja. Es gibt aber auch andere Konstruktionen wie beim VfL Wolfsburg mit VW oder bei Bayer Leverkusen. Die Firmen brauchen Sponsoring, weil sie ein Produkt haben. Gleichzeitig sind sie als Investor tätig. Wir dürfen das nicht verwechseln mit der auch internationalen Praxis, wo sich alleinige Geldgeber wie ein Abramowitsch oder Heuschrecken, also reine Investorengesellschaften, in Vereine einkaufen.

Was raten Sie Event-Veranstaltern und Sportvereinen, um an Sponsorengelder zu kommen?

Madeja: Sie müssen sich attraktiv darstellen und ihren Vermarktungswert erkennen. Sie müssen gegenüber den Sponsoren klar definieren, wie sind ihre Zielgruppen, ihre Mitglieder, ihr Image, die mediale Aufmerksamkeit und die Kontakte zu anderen Unternehmen im Rahmen eines Netzwerks. Die Vereine gehen zu wenig auf die Ziele und Bedürfnisse der Firmen ein. Umgekehrt verwechseln viele Unternehmen Sponsoring mit Spendentum und erkennen gar nicht, dass sie eine Gegenleistung bekommen. Das Problem ist nicht, dass kein Geld da ist, sondern das fehlende Know-how.

02.05.2009

Tippen & gewinnen

Werden Sie **STIMME** Bundesliga **TRAINER** 2008/09

Umfrage

Felix Magath wechselt vom VfL Wolfsburg zu Schalke 04. Ist die Entscheidung des Trainers nachvollziehbar?

Ja
 Nein

[» Ergebnis anzeigen](#)
[» Alle Umfragen](#)

Fußball in der Region | Ergebnisse & Tabellen

fussball-in-bw.de
FUßBALL IN BADEN-WÜRTTEMBERG

Fussball-Videos

Wikibuy.de Kleinanzeigen

wikibuy.de

» **Sport, Hobby, Camping**

- David Beckham: größte Sammlung**
David Beckham ----- Sammlung, Poster,...
- Inline-Skaters**
Verkaufe fast neu Inline-Skaters in der...
- Wohnwagen**
Bürstner Trecento 470 TL Bj.02.2007...
- Kühlbox**
Frigobox-Waeco, B34/H50/T40 cm 12 Volt...

Förderungen

sporthilfe
Unterland e.V.
Heilbronn-Hohenlohe

Buchen Sie jetzt effiziente Online-Werbung auf **stimme.de** ...
... und Sie L in Ihr planu

