


Quelle: Keystone-SDA

swiss olympic
spirit of sport

**Athlete Hub**

# Tipps für deine Sponsor*innensuche

**Du möchtest Sponsor*innen gewinnen oder bestehende Partnerschaften weiterentwickeln? Diese Tipps helfen dir bei der Suche, bei deiner Anfrage und in der Zusammenarbeit.**

## 1 Zeig, wer du bist

### 1. Erzähl deine Geschichte

Deine Resultate sind ein Teil deiner Geschichte. Genauso interessant können dein sportlicher Weg, deine Ziele und persönliche Erfahrungen sein. Überlege dir, was deine Geschichte ausmacht, und erzähle sie klar und authentisch.

### 2. Denk aus Sicht des Unternehmens

Frag dich nicht nur: Was brauche ich? Überlege auch: Was kann ich bieten? Warum könnte eine Partnerschaft mit mir für dieses Unternehmen interessant sein? Welche Zielgruppe erreiche ich und welche Werte verbinden uns?

### 3. Lass dich nicht von tiefen Followerzahlen abschrecken

Eine grosse Reichweite kann helfen, ist aber nicht alles. Glaubwürdigkeit, eine engagierte Community und eine gute Verbindung zwischen dir, deiner Sportart und dem Unternehmen können genauso relevant sein.

**Hol dir eine Aussensicht**
Frag Leute aus deinem Umfeld, was dich besonders macht. Ihre Antworten helfen dir, deine Stärken zu erkennen und dich gegenüber Sponsor*innen überzeugend zu präsentieren.

## 2 Finde Unternehmen, die zu dir passen

### 4. Suche gezielt

Schau nach Unternehmen, die einen Bezug zu deiner Sportart, deiner Region oder zu Themen haben, für die du stehst. Auch persönliche Verbindungen können ein guter Türöffner sein.

### 5. Mach vor jeder Anfrage den Kurzcheck

Frag dich:
- Gibt es einen regionalen Bezug?
- Gibt es bereits einen persönlichen Kontakt?
- Passen das Unternehmen und ich zusammen?
- Gibt es eine Verbindung zu meiner Sportart, meinen Werten oder meiner Geschichte?

Je mehr davon passt, desto interessanter kann eine Anfrage sein.

### 6. Schau auch über bekannte Marken hinaus

Auch kleinere oder weniger bekannte Unternehmen aus deiner Region oder deinem Umfeld können als Sponsor*innen gut zu dir passen.

15.10.26, Version 1.0

## 3 Mach ein konkretes Angebot

**7. Zeig, was du zu bieten hast**

Mach deine möglichen Gegenleistungen konkret. Das können beispielsweise Auftritte bei Firmenanlässen, gemeinsame Inhalte, Kundenevents, Social Media oder Einblicke in deinen Trainings- und Wettkampfalltag sein.

**8. Entwickle Ideen, die zu dir passen**

Überlege dir, was eine Zusammenarbeit mit dir besonders machen könnte. Eine persönliche und passende Idee bleibt eher in Erinnerung als ein Standardangebot.

**9. Überlege dir, was deine Leistungen wert sind**

Mach dir Gedanken darüber, welchen Wert deine Gegenleistungen haben. Das hilft dir, realistisch und selbstbewusst über eine Zusammenarbeit zu sprechen.

**Wichtig:** Versprich nur Leistungen, die du neben Training und Wettkampf auch zuverlässig erbringen kannst.

## 4 Bereite deine Anfrage gut vor

**10. Präsentiere dich professionell**

Ein gutes Sponsoring-Dossier ist kurz, übersichtlich und auf den Punkt. Zeig, wer du bist, was deine Ziele sind, was dich ausmacht und was du einem Unternehmen bieten kannst.

**Tipp:** Nutze dafür die Sponsoring-Dossier-Vorlage des Athlete Hub.

**11. Setz nicht alles auf eine Karte**

Eine Zusage ist nie garantiert. Kontaktiere deshalb mehrere passende Unternehmen und plane genügend Zeit für deine Sponsor*innensuche ein.

## 5 Nutze dein Netzwerk und pflege deine Partnerschaften

**12. Nutze dein Netzwerk**

Sprich mit Menschen aus deinem Verein, deinem Verband, deiner Familie und deinem weiteren Umfeld. Persönliche Kontakte und Empfehlungen können den Zugang zu einem Unternehmen erleichtern.

**13. Pflege bestehende Partnerschaften**

Eine Zusage ist der Anfang der Zusammenarbeit. Halte deine Versprechen ein, informiere deine Sponsor*innen über wichtige Entwicklungen und bedanke dich für die Unterstützung. Eine gute Partnerschaft entsteht über längere Zeit.

**14. Sprich frühzeitig über die Zukunft**

Läuft eine Vereinbarung aus? Warte nicht bis zum letzten Moment. Sprich rechtzeitig mit deinen Sponsor*innen darüber, ob und wie ihr die Partnerschaft weiterführen möchtet.

## 6 Denk auch an andere Möglichkeiten

**15. Prüfe weitere Fördermöglichkeiten**

Unternehmenssponsoring ist nicht die einzige Möglichkeit. Informiere dich auch über Förderangebote von Kantonen, Gemeinden, Stiftungen oder anderen Organisationen. Sie können dein Sponsoring sinnvoll ergänzen.

**Weiterführende Informationen:**
Swiss Olympic Athlete Hub

Main National Partners
LOTERIE ROMANDE SWISSLOS
Premium Partners
OCHSNER SPORT SWISS TOYOTA