

TRENDREPORT

VEREINSSPONSORING

2026

**Was 2026 wirklich funktioniert
– und warum dein Verein jetzt
strategisch handeln muss.**

JULIA WIEDEMANN 
Sportsponsoring

WIE VIEL SPONSORING-POTENZIAL STECKT WIRKLICH IN EUREM VEREIN?

Kostenfreie 20-Minuten-Sprechstunde für Vorstände, Abteilungsleiter und Sponsorenverantwortliche.

Die meisten Vereine glauben, sie hätten zu wenig Sponsoren. In Wirklichkeit fehlt oft ein klares Konzept und eine strukturierte Vorgehensweise. Und genau dort bleibt jedes Jahr viel Geld liegen.

- ✓ Einschätzung eures Sponsoring-Potenzials
- ✓ Klarheit, wo aktuell Chancen liegen bleiben
- ✓ Konkrete nächste Schritte für euren Verein

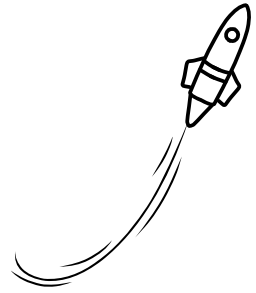


JETZT KOSTENFREIE SPONSORING-SPRECHSTUNDE SICHERN

Schlimmstenfalls geht ihr mit mehr Klarheit raus. Bestenfalls entdeckt ihr ein Potenzial, das ihr bisher nicht gesehen habt.

2026

wird für viele Sportvereine ein entscheidendes Jahr.



Öffentliche Zuschüsse stagnieren. Mitgliedsbeiträge können nicht weiter steigen, ohne Familien zu belasten. Gleichzeitig explodieren Kosten für Trainer, Ausrüstung und Infrastruktur.

Und während einige Vereine kämpfen, gewinnen andere plötzlich Sponsorenpakete über 5.000 €, 10.000 € oder sogar 50.000 € pro Jahr.

Warum?

Weil diese Vereine Sponsoring **strategisch, professionell** und **vorstandsnah** angehen.



Ich bin Julia Wiedemann, Sponsoring-Expertin für Sportvereine.

Ich begleite seit Jahren Vorstände, Vereinsmanager und Engagierte dabei, Sponsoring nicht länger als „lästigen Zusatzjob“ zu behandeln, sondern als **eine planbare, zentrale Einnahmequelle** – die jedes Jahr zuverlässig fünf- bis sechstellige Beträge bringen kann.

J. Wiedemann

Dieser Report zeigt dir:

- ✓ was 2026 im Sponsoring nicht mehr funktioniert
- ✓ warum viele Vereine ihr eigenes Potenzial massiv unterschätzen
- ✓ wie Sponsoring zur stabilen Einnahmequelle deines Vereins werden kann
- ✓ welche Schritte erfolgreiche Vereine heute gehen
- ✓ wie du 2026 mit Premium-Sponsoren startest, statt auf Zufall zu hoffen

KAPITEL 1

Was 2026 entgültig nicht mehr funktioniert

1. Fehler

Sponsoring über Bandenmeter definieren

2. Fehler

Dezentrale Akquise

3. Fehler

Sponsorenmappen & Massenmails

4. Fehler

Bittsteller-Mentalität

5. Fehler

Hoffnung statt Strategie

Viele Vereine versuchen Sponsoring – nur leider falsch.
Und genau das verhindert große Ergebnisse.



1. Fehler

Sponsoring über Bandenmeter definieren

Die gängigste falsche Annahme im Sport:

„Eine Bande kostet 100 € pro Meter.
Das ist Sponsoring.“

Nein.

Das ist Deko.

Ein Verein, der 10.000 € braucht,
müsste 100 Bandenmeter verkaufen.
Das sind fast 100 Sponsoren.
Für 50.000 € wären es 500 Sponsoren.

Kein ehrenamtlich aufgestellter Verein
kann das noch seriös betreuen.



**Mit Kleckerbeträgen wirst du
Sponsoring nie als planbare
Einnahmequelle etablieren.**





2. Fehler

Dezentrale Akquise – jede Abteilung macht irgendwas

Wenn jede Mannschaft ihre eigenen „Deals“ einfädelt, entsteht Chaos:

- ✓ widersprüchliche Preise
- ✓ unprofessionelle Anfragen
- ✓ doppelte Ansprache der gleichen Firma
- ✓ finanzielle Kurzfristigkeit
- ✓ „verbrannte Erde“ bei Unternehmen

Unternehmen merken sofort, ob ein Verein professionell auftritt – oder unkoordiniert.



2026 muss Sponsoring zentral organisiert und vorstandsnah gesteuert werden.

3. Fehler

Sponsorenmappen und Massenmails

Viele Vereine verschicken PDFs, bevor sie überhaupt wissen, was ein Unternehmen wirklich braucht.

Doch Unternehmen lesen:

- ✓ keine langen Mappen
- ✓ keine Standardpakete
- ✓ keine Massenmails

Sie investieren nicht in PDFs, sondern in Partnerschaften.



**Gespräche schlagen Mappen.
2026 mehr denn je.**



4. Fehler

Bittsteller-Mindset

„Wir bräuchten neue Trikots...“

„Vielleicht könnten Sie uns unterstützen?“

So redet ein Verein, der Sponsoring mit Spenden verwechselt.

Unternehmen denken in Nutzen:

- ✓ Sichtbarkeit
- ✓ Image
- ✓ Kunden
- ✓ Mitarbeiter
- ✓ Community

**Sponsoring 2026 passiert
auf Augenhöhe –
als Win-win, nicht als Bitte.**

5. Fehler

Hoffnung statt Strategie

Eine Liste erstellen, 20 Firmen anschreiben, hoffen, dass jemand reagiert – das ist kein Konzept.

Das ist Glücksspiel.

Und Sponsoring ist kein Glücksspiel.



**Ohne Strategie entstehen immer nur
Zufallserfolge – aber nie planbare Einnahmen.**

KAPITEL 2

Die 5 großen

Sponsoring-Trends 2026

2026 verändert sich Sponsoring – und Vereine, die das früh verstehen, gewinnen die Premium-Partner.

Trend 1

Vereine haben mehr Potenzial, als sie selbst erkennen

Trend 2

Unternehmen investieren

Trend 3

Premium statt Kleckerbetrag

Trend 4

Gespräche statt PDFs

Trend 5

Sponsoring wird Chefsache



Trend 1

Vereine haben mehr Potenzial, als sie selbst erkennen

Viele Vereine unterschätzen:

- ✓ die eigene Reichweite
- ✓ den Wert ihrer Community
- ✓ den Einfluss im Netzwerk
- ✓ die regionale Präsenz

Aber die Wahrheit ist:

Ein Sportverein ist eine der stärksten lokalen Marken überhaupt. Vereine können Unternehmen helfen bei:

- ✓ Reichweite
- ✓ Markenbildung
- ✓ Recruiting
- ✓ Kundenbindung
- ✓ regionaler Verankerung



Viel größer, als die meisten glauben.

Trend 2

Unternehmen investieren – aber nur in klare Konzepte

2026 gilt:

Unternehmen haben weiterhin Budget.
Aber sie geben es nur dort aus, wo sie einen messbaren Nutzen erkennen.

Das bedeutet:

- ✓ professioneller Auftritt
- ✓ klare Strategie
- ✓ zentrale Struktur
- ✓ nachvollziehbare Leistungen
- ✓ echte Partnerschaft



**Wer das liefert,
bekommt Premium-Sponsoren.
Wer nur „Logo auf Bande“ anbietet,
nicht.**



Trend 3

Premium statt Kleckerbetrag

Die Vereine, die Sponsoring strategisch aufsetzen, gewinnen:

- ✓ 5–10 starke Partner
- ✓ 5.000–50.000 € pro Sponsor (pro Jahr)
- ✓ weniger Aufwand
- ✓ mehr Stabilität
- ✓ 3–5 jährige Verträge

**2026 IST DAS JAHR DER
WENIGEN, ABER STARKEN
PARTNERSCHAFTEN.**

Trend 4

Gespräche statt PDFs

Unternehmen wollen verstanden werden.

Sie wollen nicht „irgendein Paket“, sondern ein maßgeschneidertes Konzept.

Wer gut fragt, gewinnt.

Wer gut zuhört, baut Vertrauen auf.

Wer versteht, liefert den besten Nutzen.



**Sponsoren kaufen nicht, weil du etwas anbietest.
Sie kaufen, weil sie sich verstanden fühlen.**

Trend 5

Sponsoring wird Chefsache

2026 gehört Sponsoring:

- ✓ in den Vorstand
- ✓ in die strategische Planung
- ✓ in klare Verantwortlichkeiten
- ✓ in geschulte Hände



Wenn Sponsoring „irgendwo nebenbei passiert“, kommt nie etwas Großes heraus. Wenn Sponsoring strategisch geführt wird, wird es zur verlässlichen Einnahmequelle für den Verein.



KAPITEL 3

Die Erfolgsformel

erfolgreicher Vereine 2026

1. Ein starkes Mindset

Sie sehen sich als Partner – nicht als Bittsteller.

2. Ein strategisches Sponsoringkonzept

Sie wissen klar, was sie anbieten, wem und warum.

3. Eine zentrale Struktur

Ein Ansprechpartner, ein Preisgefüge, ein Konzept.

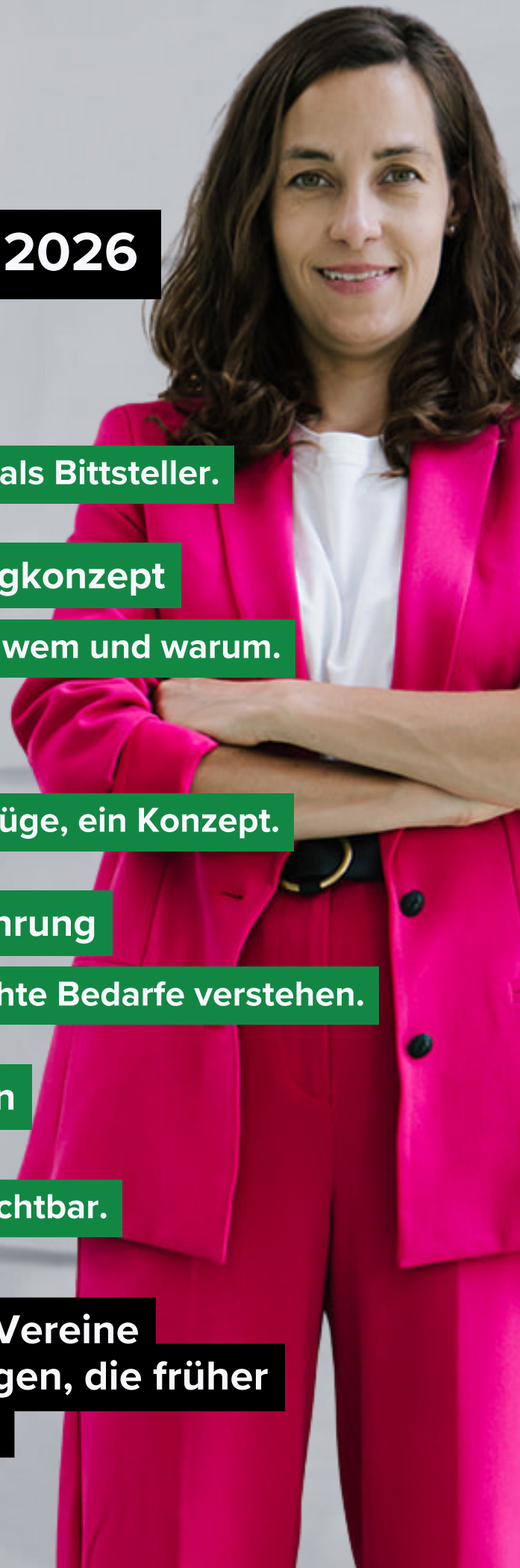
4. Professionelle Gesprächsführung

Weniger reden. Mehr zuhören. Echte Bedarfe verstehen.

5. Hochwertige Präsentationen

Kein PDF-Müll. Keine 30 Seiten.
Ein klarer Nutzen in 1 Gespräch sichtbar.

Mit dieser Formel gewinnen Vereine
Sponsoren in Größenordnungen, die früher
völlig unrealistisch schienen.



Vereine und Verbände, die mir bereits vertrauen



DEIN NÄCHSTER SCHRITT

bevor die Budgets 2026 vergeben sind

Viele Vereine verstehen erst sehr spät, wie viel Potenzial ungenutzt bleibt.

Und noch später, dass Unternehmen ihre Werbe- und Marketingbudgets bereits **jetzt** verteilen.

Wenn du möchtest, dass dein Verein 2026 Sponsoring **nicht dem Zufall überlässt**, dann ist jetzt der richtige Moment für die:

SPONSORING-SPRECHSTUNDE

Was ist die Sponsoring-Sprechstunde?

Ein **20-minütiges telefonisches Beratungsgespräch** mit meinem Team. Speziell für Vorstände, Entscheider und Verantwortliche, die Sponsoring professionell aufbauen wollen.

Kurz. Klar. Auf den Punkt.
Voller Fokus auf deinen Verein.
Kostenlos & unverbindlich.



ZUR SPONSORING SPRECHSTUNDE



WAS HAST DU DAVON?

In diesen 20 Minuten erfährst du:

- ✓ Wie viel Sponsoringpotenzial in deinem Verein steckt
die meisten Vereine unterschätzen es um ein Vielfaches
- ✓ Welche Fehler euch aktuell bremsen
und wie ihr sie sofort abstellen könnt
- ✓ Welche Sponsoren für euren Verein realistisch sind
und wie ihr sie überzeugend anspricht
- ✓ Wie ihr Sponsoring strategisch und planbar organisiert
statt jedes Jahr wieder bei Null anzufangen
- ✓ Welche 2–3 Schritte ihr direkt umsetzen könnt
für messbare Fortschritte – sofort



**Viele Vereine sagen bereits
nach dem Gespräch:
„Das waren die wertvollsten 20
Minuten der letzten Monate.“**



ZUR SPONSORING SPRECHSTUNDE

WELCHES RISIKO GEHST DU EIN?

Gar keins!

- ✓ unverbindlich
- ✓ kostenlos
- ✓ kein Risiko
- ✓ keine Verpflichtungen

Schlimmstenfalls nimmst du ein paar neue Perspektiven mit.

Bestenfalls startest du 2026 mit einem klaren Konzept – und gewinnst endlich Premium-Sponsoren.



ZUR SPONSORING SPRECHSTUNDE

**20 Minuten, die über die finanzielle Zukunft
deines Vereins entscheiden können.**