





Inhoud

Voorwoord	3
Stand van zaken.....	4
Doelstelling:	4
Ambities:	4
Beleid en reglementen:	4
Funding.	4
Samenwerking is maatwerk.....	5
Een duidelijke keuze vooraf.....	5
Inbreng van DFS in een samenwerking.	6
Sponsorcommissie	6
Doel	7
Continuïteit	7
Visie	7
Verantwoording.....	7
Communicatie.....	7
Wij zijn DFS Arnhem	7
Vormen en mogelijkheden van partnerschap/samenwerking.....	8
Algemeen	8
Banners	9
Kleding.....	9
Specifieke fondsenwerving.....	9
Proces van sponsoring/samenwerking	9



Voorwoord

Met de deelname in de pilot van het NOC/NSF, waarin ook het Nederlands Handbal Verbond, de gemeente Arnhem en het Sportbedrijf Arnhem participeren, is een grote stap gezet met betrekking tot de professionalisering van de vereniging. In huis is orde op zaken gesteld en per 1 december 2023 is, in het kader van de eerdergenoemde pilot, voor 0,5 Fte een bezoldigd verenigingsmanager aangesteld.

Er staat een goede en enthousiaste organisatie. Een goede basis om verder vorm te geven aan de ambities en doelstellingen van de vereniging.

Dit alles kan echter niet worden gerealiseerd zonder samenwerking met en steun van bedrijven en organisaties uit niet alleen de directe maar, indien mogelijk, ook uit de bredere omgeving van Arnhem.

Met het beleid "**Samenwerking – Sponsoring 2024-2027**" wordt niet alleen richting gegeven aan de diverse mogelijkheden van samenwerking die ten gunste van de vereniging kunnen worden aangegaan. Het beleid geeft tevens aan op welke wijze hier invulling aan moet worden gegeven.

Herziene versie 2.0

Arnhem, 29 januari 2024

sponsoring@dfsarnhem.nl

Stand van zaken

Kort samengevat *

Doelstelling:

Handbal in Arnhem structureel, niet alleen als recreatie- maar ook als topsport, aanbieden.

Ambities:



voor zowel voor top- als breedtesport moet binnen de vereniging volop plaats zijn;



bij jeugd, dames en heren willen we sportieve stappen omhoog maken;



een kweekvijver zijn voor talent;



een veilige haven zijn voor de breedtesporters;



een voorbeeldfunctie hebben voor andere sportverenigingen;



onze maatschappelijke verantwoordelijkheid niet ontlopen en Arnhem in beweging krijgen, het liefst met handbal als middel en als doel.

Beleid en reglementen:



Er is een algemene visie en meerjarenplan DFS Arnhem 2022-2030.



Er beleid vastgesteld op het gebied van een veilig sportklimaat, scheidsrechters.



Er is een technisch beleidsplan.



Er is een kledingbeleidsplan.



Huishoudelijke en gedragsregels zijn vastgelegd in een huishoudelijk reglement.

Funding.

De financiële situatie van de vereniging wordt -nu nog- in zwarte cijfers geschreven en ook de middelen voor seizoen 2024/2025 zijn nog toereikend

Echter.....

- bij een promotie van het eerste herenteam naar de BENE-League wordt de financiële last voor de vereniging minimaal zeker 20.000 euro hoger;
- de opbrengsten uit de kantine-overdracht eindigen over zes jaar;
- de zaalhuur bedraagt, *op huidig tariefniveau*, 60.000 euro jaar;
- Een begroting van 100.000 euro/jaar (basis seizoen 2023/2024).

Het is om die redenen dat verbetering van de financiële positie op korte c.q. middellange termijn grote prioriteit heeft. Mocht deze niet worden gerealiseerd dan zullen doelstelling en veel van de ambities (ver?) naar beneden moeten worden bijgesteld.

* info afkomstig uit div. documenten vereniging en publicatie "De Gelderlander"



Samenwerking is maatwerk

Door Fusie Sterker staat symbool voor samenwerking en het samen willen streven naar het hoogst haalbare.

Deze samenwerking zoeken wij ook met partners buiten onze sport omdat we onze doelstelling en ambities niet in ons eentje, blijvend, kunnen realiseren. We zijn ons ervan bewust dat we daar hulp en steun bij nodig hebben.

Hulp en steun willen we samen met een partner vormgeven en niet al “voorgekookt” op tafel leggen. Maatwerk dus.

Een partner is geen wandelende portemonnee waar een beroep op kan worden gedaan. Een waarde voor de vereniging kan ook op vele andere terreinen liggen.

DFS wil samen met partners werken aan een optimale meerwaarde voor beide partijen.

In samenwerking met Sport2Inspire is aansluitend op dit beleidsplan een, inmiddels in concept vastgesteld, commercieel plan* opgesteld. Omdat beide plannen hetzelfde doel nastreven zijn zij onlosmakelijk aan elkaar verbonden.

Binnen het commerciële plan zijn een aantal proposities (mogelijkheden van sponsoring) gedefinieerd waaruit potentiële partners kunnen kiezen, om zo, in overleg, het voor hen meest passende sponsorpakket samen te kunnen stellen

N.B. De vereniging dient zich goed te realiseren dat zij bereid moet zijn haar partner(s) tegenprestaties te bieden. Hier moeten per seizoen afspraken over gemaakt worden. Het is niet onwaarschijnlijk dat voor het nakomen van die afspraken de inzet van extra vrijwilligers noodzakelijk is. De vereniging zal ook daar dus op in moeten spelen!

Een duidelijke keuze vooraf

De mogelijkheden voor het aangaan van samenwerking(en) liggen nog geheel open. De kansen daartoe zijn echter minder talrijk als voorheen. Omdat de vereniging niet echt in een positie verkeert om een samenwerking af te wijzen wordt vooralsnog in principe iedere vorm en mate van samenwerking omarmt.

Echter alhoewel de geldelijke voordelen misschien erg verlokkelijk mogen zijn (en op enig moment zelfs de enige mogelijkheid zijn om financieel het hoofd boven water te kunnen houden)

DFS gaat niet met (personen werkzaam bij) partners in zee die ook maar enige binding/relatie hebben/hebben gehad met criminele activiteiten..

*als annex aan dit document toegevoegd.



Doen we dit niet dan worden de ambities m.b.t. een veilige sportomgeving en de maatschappelijke verantwoordelijkheid geweld aan gedaan en zullen ook potentiële andere partners worden afgeschrokken en bestaande samenwerkingen kunnen mogelijk worden opgezegd.

Inbreng van DFS in een samenwerking.

DFS heeft potentiële partners het nodige te bieden:

In de eerste plaats is DFS een vereniging waar ieder lid en iedere bezoeker zich *thuis, welkom en veilig* voelt. Niet alleen op het speelveld is er *respect* voor tegenstanders en scheidsrechters. Ook op tribune en in kantine is datzelfde respect voor bezoekers. Er heerst, samen met bezoekers, een echt *wij-gevoel*. Bij DFS kan iedereen op haar/zijn eigen manier genieten van sportieve prestaties of een paar gezellige uurtjes.

Daarnaast kent DFS, met de aangestelde verenigingsmanager, een professionele en solide organisatie.

Binnen het commerciële plan worden de gebieden waarop DFS voor haar partners van toegevoegde waarde kan zijn nader gedefinieerd.

De toegang tot social media kanalen en website van DFS zijn voor toekomstige partners in toenemende mate een zeer belangrijk onderdeel binnen een samenwerking. Het is zaak dat DFS er zorg voor draagt dat deze kanalen te allen tijde up to date en voor partners aantrekkelijk zijn

Als eerdergenoemd ... het zijn de maatwerkgesprekken die bepalen wat de uiteindelijke vorm van de samenwerking zal zijn.

DFS zal alles wat er binnen de mogelijkheden ligt doen om ervoor te zorgen dat DFS Arnhem het waard is en blijft om als partner te steunen.

Sponsorcommissie

Het proces ten behoeve van het aangaan van partnerschappen/samenwerkingen wordt begeleid door de sponsorcommissie.

Voor een effectieve coördinatie van alle sponsoractiviteiten is het essentieel deze alle onder de vleugels van de sponsorcommissie te plaatsen. Hoewel het initiatief van teams en spelers om zelf sponsoren te werven positief is, dient het beheer van de afspraken en facturatie centraal door de sponsorcommissie te worden uitgevoerd.

Deze commissie bestaat uit 4 leden wordt voorgezeten door de verenigingsmanager en overlegt minimaal 1 maal per 6 weken.

Doel

Met het contracteren van partners en vastleggen van de vorm van samenwerking eraan bijdragen dat de vereniging minimaal haar gedefinieerde doelstelling en ambities kan realiseren

Continuïteit

Om slagkracht van de commissie te behouden dient, mocht een van de leden van de commissie met haar/zijn werkzaamheden stoppen, een vrijgekomen positie zo spoedig mogelijk ingevuld te worden.

Visie



Wij zijn DFS Arnhem ... en stralen daarmee als vereniging eenheid, en trots, uit;



er wordt met respect en zorg omgegaan met de goede naam van de vereniging en partner;



partnerschap vanuit betrokkenheid en gunning;



we werken met partners samen;



wederzijds vertrouwen is de basis.

Verantwoording

De commissie voert haar werkzaamheden uit onder auspiciën en verantwoording van de verenigingsvoorzitter en -manager. Eenmaal per jaar worden de werkzaamheden geëvalueerd zodat indien nodig kan worden bijgestuurd en het opgestelde actieplan kan worden herzien.

Communicatie

Naast communicatie via nieuwsbrief en/of website vindt, indien nodig, overleg plaats met kleding- en tournooicommissie. Tijdens de jaarlijkse ALV wordt een overzicht gepresenteerd van hetgeen gerealiseerd is en de stand van zaken met betrekking tot bestaande samenwerkingen toegelicht.

Wij zijn DFS Arnhem

Om DFS bij haar potentiële partners te introduceren is een korte digitale presentatie gemaakt.

Deze presentatie geeft in vogelvlucht een totaalbeeld van de vereniging en vormt de basis voor een eerste gesprek met potentiële partners. Naast: ambities, maatschappelijke verantwoording en de professionele ontwikkeling komt in deze presentatie ook de maatwerk samenwerking aan de orde.



Tijdens het gehele verloop van het proces blijft Wij zijn DFS de belangrijkste pijler waarop een partnerschap wordt gebouwd.

Presentatie en gesprek moeten de potentiële partner enthousiast maken om samen een volgende stap in het proces zetten.

De presentatie is via

<https://www.canva.com/design/DAF3bYa6P4Y/3KwdIJugklhib1eXrWrojg/edit> digitaal als bijlage aan dit beleid toegevoegd.

Vormen en mogelijkheden van partnerschap/samenwerking

Algemeen

Een samenwerking met een partner kan betrekking hebben op het ter beschikking stellen (leveren) van materialen, diensten, financiën of een combinatie ervan. Deze kunnen ten gunste van de gehele vereniging of ten gunste van een specifiek team worden aangeboden.

Linksom of rechtsom, een partnerschap wordt uiteindelijk vertaald naar de financiën ook al wordt er niet direct een bedrag in de clubkas gestort. De ballen die worden geschonken, de banners die gratis worden gedrukt en de gereduceerde tarieven voor busvervoer zorgen er allemaal voor dat ook aan de kostenkant bespaart kan worden. Het zijn ook zeker die kansen die de vereniging moet benutten, want vele kleintjes maken ook een grote.

*Op korte termijn dient onderzocht te worden welke mogelijkheden voor partnerschap er, regionaal en/of interregionaal, zijn die een substantiële bijdrage aan een gezondere financiële positie voor DFS kunnen leveren.
Doet een mogelijkheid zich voor dan dient deze zo snel mogelijk gerealiseerd te worden*

Omdat DFS zich, behalve eerdergenoemde uitzonderingen, niet kan permitteren *nee* te zeggen tegen een potentiële partner is iedere bijdrage welkom. Echter, om belangen van partners zo goed mogelijk te kunnen behartigen moet ervoor gewaakt worden dat er geen grote kluwen van partners ontstaat (Liever 10 partners die €2.000 bijdragen dan 20 partners die €1.000 bijdragen). “Bannersponsors” vallen hierbuiten omdat hier door de vereniging relatief weinig extra als tegenprestatie voor geleverd hoeft te worden

Al zal dit organisatorisch, ook t.o.v. bestaande partnerschappen, erg veel betekenen toch zal DFS zeker ook open moeten staan voor het aangaan van een samenwerking met een partner die haar/zijn naam aan de vereniging wil verbinden.

Alhoewel “maatwerk” de rode draad is in een samenwerking zijn er twee specifieke onderwerpen die nader belicht moeten worden:

Banners

De meest simpele, zichtbare, vorm van partnerschap is de banner aan de wand van de sporthal. Hier wel maatwerk, maar die heeft betrekking op de vaste formaten die ter beschikking worden gesteld. Aan die vaste maten worden ook vaste tarieven gekoppeld. Reden is simpel met standaardformaten kunnen er, zonder ruimteverlies, zo veel mogelijk banners een plaats krijgen aan de wanden.

De mogelijkheden van reclame via banners wordt in gesprekken met mogelijk partners gevisualiseerd via:



Presentatie banners
DFS ARNHEM.pptx

Kleding

De vereniging heeft op dit moment een contract met kledingleverancier Kempa. Dit betekent dat andere merken, vooralsnog, uitgesloten zijn.

Vooralsnog, want zou zich de gelegenheid voordoen en er voor de vereniging voordelen aan verbonden zijn dan moet een contract met een nieuwe kledingleverancier zeker in overweging worden genomen.

Levering van kleding aan een specifiek team is mogelijk/bespreekbaar maar deze blijft uitsluitend beperkt tot: warmloopkleding, trainingsshirts of trainingspakken. Levering van wedstrijd kleding t.b.v. een specifiek team is uitgesloten.

Specifieke fondsenwerving

De activiteiten waar, behalve de inzet van vrijwilligers, geen tegenprestaties vanuit de vereniging aan zijn verbonden zijn:

- Vrienden van DFS;
- De grote clubactie;
- De speculaasactie;
- Sponsorclicks;
- Spaaractie Hilvers;

De activiteiten leveren per saldo veel geld op voor de vereniging. Door hier extra acties op te ondernemen, meer ruchtbaarheid aan te geven kan, zonder veel extra inspanning, extra geld worden gegenereerd.

Ook hier is echter het toverwoord *vrijwilligers*.

Proces van sponsoring/samenwerking

Wordt op dit moment verder door de sponsorcommissie uitgewerkt en zal na vaststelling als annex aan het beleid worden toegevoegd.