

Støvrings succes med sponsorer

Små beløb, personlig kontakt og lokalt engagement. Det er Støvring Tennisklubs opskrift på succesen med sponsorkroner

Kun 500 kroner. Det er prisen for den mindste af de fem sponsorpakker i Støvring Tennisklub. Den dyreste koster 5000 kroner, og selvom det måske ikke lyder af meget, så har det været vejen frem for klubbens sponsorudvalg.

»Med de beløb kan alle være med. Der har været finanskriser og alt muligt, og så er det nemmere at få sponsorer, når det er små beløb,« lyder det fra Ole Rytter, der er med i klubbens sponsorudvalg.

Erfaringen i Støvring Tennisklub er, at lokale butikker og virksomheder gerne vil støtte den lokale klub. Og mange bække små giver bonus. Alt i alt blev der købt sponsorpakker for 50.000 kroner i 2011, og målet for 2012 er mindst det samme.

»Vi er super tilfredse. Og der er stadig mange, vi endnu ikke har trykket på trykknappen,« siger Ole Rytter.

Det er nemlig blot to år siden, at Støvring Tennisklub fik et sponsorudvalg. Udvalget fulgte i kølvandet på en positiv udvikling i klubben, der fik vendt udviklingen med fald i medlemsskaren. Spil & spis for børnefamilier var særdeles populært, og voksne spillere strømmede til nybegyndertræning. Så i dag er der 240 medlemmer.

Netværk og kontakter

Jørgen Andersen var en af dem, der meldte sig til sponsorudvalget. Han var i kortklub med Ole Rytter og fik ham med. Et godt eksempel på, at netværk er altafgørende.

»Det gælder om at kigge i medlemsskaren. Ud over at få fat i Ole, så mailer og ringer jeg til folk, når jeg hører, at de har et job eller et netværk, der kunne være interessant i sponsorøjemed,« siger Jørgen Andersen.

Netværk og kontakter har også været vejen frem for Ole Rytter.

»Jeg har jo boet i byen i 30 år, så jeg har på en pæn måde sagt til lokale forretning-

er, om de ikke kunne betale lidt tilbage for alle de penge, jeg har lagt gennem årene, ved at støtte tennisklubben,« siger Ole Rytter.

Vi støtter hinanden

SuperBest i Støvring er en af de lokale butikker, der både har købt en sponsorpakke og giver gode tilbud på maden til Spil & spis-arrangementer.

»Vi vil gerne støtte lokalsporten. Det er jo lokale kunder, og det skulle gerne give os lidt goodwill i klubben. Vi tænker, at når vi støtter dem, så vil de nok bruge vores butik, både til privatindkøb og i foreningsøjemed. På den måde kan vi støtte

hinanden,« siger Henrik Sørensen, der er butikschef i SuperBest.

Støvring Tennisklub er bestemt åben, hvis en sponsor i stedet for at købe en sponsorpakke hellere vil sponsere tøj, bolde eller noget andet. F.eks. har det lokale gulvcenter givet nyt linoleum til køkkenet i klubhuset, og klubben har også fået sponsoreret en ny grill.

Jørgen Andersen kan dog godt mærke, at det er krisetid.

»Jeg har løbet panden mod en mur og fået nej mange gange. Men vi skal da nå samme beløb i år, og vi har også en drøm om en indendørs tennishal,« siger Jørgen Andersen. ■



ARKIVFOTO: LARS HOLM

Godt råd om sponsorer

- Lav sponsorpakker med både små og større beløb
- Gå til de lokale erhvervsdrivende
- Find personer i klubben med et godt netværk og udnyt alle kontakter