

▶ SPONSOREN NEWS

AUSGABE 01/2016



*Mia spuin
fia eich*

Gedruckt von:
die printzen
Meisterdruckerei.



„Entscheiden im Ungewissen“: Sponsorenabend mit Stephan Kalhamer

- ▶ Vorwort
- ▶ Gastbeitrag: Sponsoren und Hospitality Gäste stellen dem Jahn sehr gute Zeugnisse aus
- ▶ Besonderer Rahmen: Die Event-Loge des SSV Jahn



andré media AG



SEHR GEEHRTE PARTNER & FÖRDERER DES SSV JAHN,

wir befinden uns aktuell in der sportlich entscheidenden Phase der Saison. Daher richtet sich das Hauptaugenmerk der medialen Berichterstattung auch auf die Geschehnisse rund um den grünen Rasen. Wir möchten unseren Blick bewusst davon lösen und die Neuerungen und Entwicklungen aus dem Sponsoren Netzwerk des SSV Jahn seit Jahresbeginn betrachten. Denn es gibt einiges zu berichten.

Erst vergangene Woche konnten wir im Kreise der Jahn Partner den Ausführungen des Regensburger Dipl. Mathematikers, Buchautors, Poker-Profis und Führungskräfte-Coachs Stephan Kalhamer lauschen. Er hat uns die Parallelen zwischen Poker- und Geschäftswelt eindrucksvoll aufgezeigt. Bei einer abschließenden Pokerrunde wurde das „Erlernte“ sogleich angewandt. Auf diese ungewöhnliche Art und Weise kamen die anwesenden Partner in einen lockeren Austausch, der sich im Foyer des Best Western Premier Hotel bestens ausklingen ließ.

Während des ersten Quartals hatten Sie die Gelegenheit, sich umfangreich im Rahmen unserer Sponsoren- und Hospitality-Befragung zu äußern. Wir möchten uns an dieser Stelle sehr für Ihre rege, interessierte und fundierte Teilnahme bedanken. Mithilfe dieser Einschätzungen werden wir weiter an einer Optimierung und Erweiterung unserer Angebote arbeiten. Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Edgar Feichtner und Lutz Lechner fasst die zentralen Ergebnisse der Befragungen für Sie zusammen.

Abschließend blicken wir auf ein Hospitality Arrangement, das sich zunehmender Beliebtheit und Nachfrage erfreut. So ist die Event-Loge bereits von zahlreichen Jahn Sponsoren und ostbayerischen Unternehmen auf sehr unterschiedliche Weisen genutzt worden. Wir zeigen Ihnen, welches Potenzial diese Loge auch für Ihre Veranstaltung hat.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und verbleiben mit den besten Grüßen



Philipp Hausner | Leiter Vermarktung Geschäftskunden (links)
Johannes Baumeister | Geschäftsführer Finanzen (Mitte)
Dr. Christian Keller | Geschäftsführer Profifußball (rechts)



GASTBEITRAG: SPONSOREN, VIP CLUB UND OSTBAYERN BUSINESS CLUB GÄSTE STELLEN DEM SSV JAHN SEHR GUTE ZEUGNISSE AUS

Im Februar und März 2016 haben die Marktforscher der Agentur werkDREI und mafotools GmbH umfassende Befragungen zur Zufriedenheit der Sponsoren sowie VIP Club und Ostbayern Business Club Gäste mit den Leistungen des SSV Jahn durchgeführt. Eine große Teilnahmebereitschaft der Sponsoren und Gäste lieferte aussagekräftige Ergebnisse, auf die im Folgenden geblickt wird.

Neben dem sportlichen Erfolg der Profimannschaft, der Entwicklung des Jugendfußballs und den gesellschaftlichen, kulturellen und sozialen Aktivitäten des SSV Jahn Regensburg sind insbesondere die verschiedenen Sponsoring- und Hospitality-Leistungen für die positive Entwicklung des SSV Jahn Regensburg grundlegend. Zur Evaluierung dieser Leistungen und ggf. als Grundlage für Verbesserungsmaßnahmen und/oder andere Schwerpunktsetzung wurden zwei Studien durchgeführt.

Studie 1: Befragung der Sponsoren

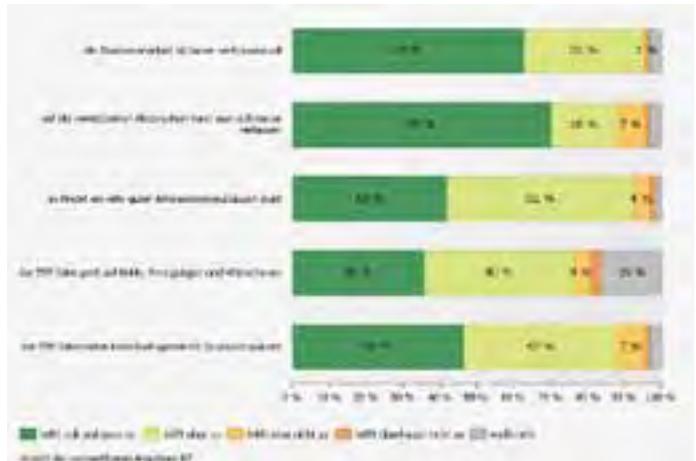
Forschungsdesign Zielgruppen	Hauptsponsor, Premium Partner, Klassik Partner, Partner
Erhebungsmethode	Online Befragung
Auswahlverfahren	Entscheider und Ansprechpartner bei den Sponsor-Unternehmen
Durchführungszeitraum	10. Februar bis 24. Februar 2016
Stichprobe kumuliert	136 Aussendungen 67 verwertbare Interviews (Rücklaufquote = 49%)

Ergebnisse – kumuliert über alle Zielgruppen

Die **Ziele**, welche durch ein Sponsoring-Engagement beim SSV Jahn erreicht werden können, haben für die Sponsoren überwiegend eine sehr hohe und hohe Bedeutung – z.B. hat das Ziel Steigerung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens für 73% der Befragten eine sehr hohe oder hohe Bedeutung. Netzwerkunterstützung hat für 74% der Befragten eine sehr hohe oder hohe Bedeutung.

Die **Zusammenarbeit** der Sponsoren mit dem SSV Jahn wird hinsichtlich sämtlicher Kriterien sehr positiv bewertet. Mit Ausnahme des 'Ausreißers' Beständigkeit (trifft nur bei 49% der Befragten zu) bewerten die Sponsoren die **SSV Jahn Markennwerte** und deren verwandte Attribute überwiegend als zutreffend – wie z.B. ambitioniert (85%), modern (91%), sympathisch (91%).

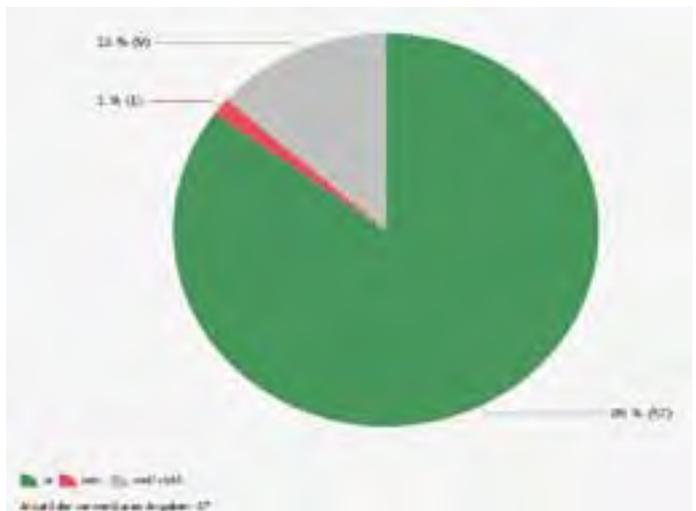
Zusammenarbeit



Sportlicher Erfolg und **Zuschauerresonanz** haben für 90% bzw. 87% der Sponsoren eine sehr hohe oder hohe Bedeutung.

Besonders positiv ist das Ergebnis der Frage nach der **Weiterempfehlung** bzgl. eines Sponsoring-Engagements beim SSV Jahn zu bewerten.

Weiterempfehlung



Studie 2: Befragung der VIP- und Businessclub-Gäste

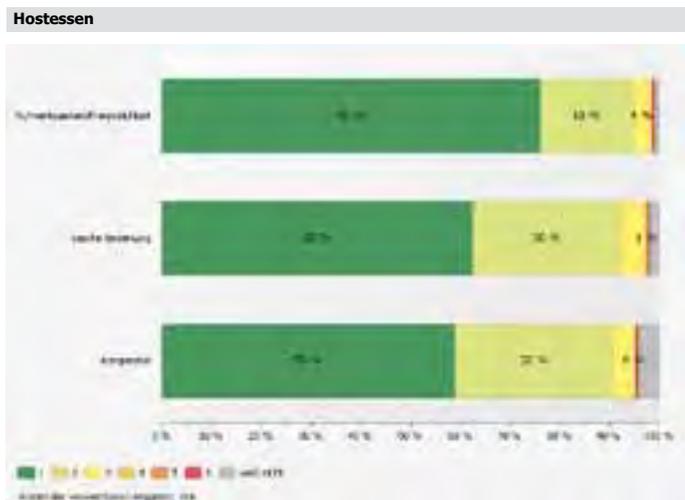
Forschungsdesign Zielgruppen	VIP Club Gäste, Ostbayern Business Club Gäste
Erhebungsmethode	schriftliche Befragung in den Hos- pitality Bereichen der Continental Arena
Auswahlverfahren	Ostbayern Business Club Gäste (Ebene 1), VIP Club Gäste (Ebene 2)

Durchführungszeitraum	Spieltag: 27. Februar 2016 (SSV Jahn – Augsburg II) Spieltag: 11. März 2016 (SSV Jahn – Illertissen) Spieltag: 24. März 2016 (SSV Jahn – 1860 II)
Stichprobe kumuliert	Ostbayern Business Club Gäste: 322 VIP Club Gäste: 100

Ergebnisse – kumuliert über alle Zielgruppen

Von allen befragten Besuchern des VIP Clubs und des Ostbayern Business Clubs waren ca. ein Drittel (32%) zum ersten Mal in einem der beiden Hospitality Bereiche. 28% aller Besucher waren Frauen. Sehr gute Bewertungen gab es bezüglich der **Anfahrt** zum Stadion und der **Parkplatzsituation** – 85 % der Befragten vergaben die Note 1 oder 2.

Bei den Fragen zur Bewertung des **Personals** in den verschiedenen Aufgabenbereichen, werden insgesamt die besten Bewertungen abgegeben – Note 1 und 2 vergaben durchgängig über 90% der Befragten. Im Folgenden die Bewertung der Hostessen.



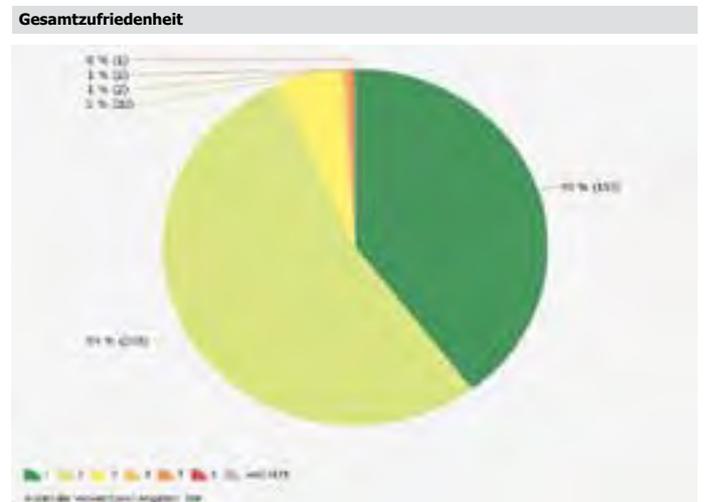
Überwiegend positiv wird die Auswahl der **Speisen**, das **Getränkangebot** und die Optik und Sauberkeit bzgl. der Tische bewertet. Lediglich die Bewertung der Qualität der Speisen fällt etwas zurück, steht jedoch auf einem guten Niveau – Note 1 und 2 vergaben hier 71% der Befragten. Sehr gut wurden auch die **Gastrobereiche** und die **Tribünenplätze** bewertet – über alle Kriterien hinweg vergaben über 86% der Befragten die Noten 1 oder 2.

94% der Besucher vergeben hinsichtlich ihrer **Gesamtzufriedenheit** die Note 1 oder 2. Das Hauptmotiv eines **Stadionbesuchs** ist das Fußballspiel selbst (für 98% sehr wichtig und wichtig).

Aber auch Themen wie der Vorzug des guten Tribünenplatzes (91%), die Möglichkeit Kontakte zu knüpfen (75%) und der Treffpunkt mit Geschäftspartnern (74%), sind für die Besucher des VIP Clubs und des Ostbayern Business Clubs von Bedeutung (sehr wichtig und wichtig).

Fazit

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich das Sponsoren-Management und der direkt damit verbundene Hospitality Betrieb auf Bundesliganiveau befindet – und darüber hinaus sehr zwischenmenschlich, sympathisch und ganz im Sinne von „Mia spuin fia eich“ erfolgt.



MAFOWERK

(AGENTUR WERKDREI & MAFOTOOLS GMBH)

ist eine Kooperation von *werkDREI*, Agentur für Marketing und Marktforschung und der *mafotools GmbH*, Institut für DV-gestützte Marktforschung. Die *agentur werkDREI* und die *mafotools gmbh* entwickeln gemeinsam Marktforschungsanwendungen für Unternehmen aller Branchen.

Hauptzielgruppe sind KMUs, welche einerseits seitens der großen Institute (GfK, Infratest etc.) nur begrenzt bedient werden und andererseits über die Anwendung von do-it-yourself-Online tools hinaus eine Marktforschungs-Expertise in Anspruch nehmen möchten.

Aufgrund der individuellen Optimierung der tools für den jeweiligen Anwender können – nach Durchführung des ersten Projekts und einer entsprechender Schulung – zukünftige Befragungen auch selbstständig abgewickelt werden.



Prof. Dr. Edgar Feichtner
mafotools gmbh



Lutz Lechner
agentur werkDREI

„ENTSCHEIDEN IM UNGEWISSEN“: Sponsorenabend mit Stephan Kalhamer



Was haben Unternehmensführung, Fußball und Poker gemeinsam? Einiges, wie der jüngste Sponsorenabend des SSV Jahn Regensburg zeigte. Im Mittelpunkt der Veranstaltung, an deren Konzeption und Umsetzung mit der Valentum Kommunikation GmbH ein Jahn Klassik Partner maßgeblich beteiligt war, stand mit Stephan Kalhamer ein besonderer Gast. Der geborene Regensburger gehört zu den bekanntesten Gesichtern der Pokerszene, ist zugleich aber auch Dipl. Mathematiker und Führungskräfte-Coach. Im Rahmen eines Impulsvortrages übertrug er seine Erfahrungen aus dem Poker auf andere gesellschaftliche Bereiche: „Poker lehrt uns risikoneutral zu denken, kontrolliert mutig zu sein, fundiert zu entscheiden und aktiv vorwärts zu denken.“ Inwiefern sie dieses Denken verinnerlicht haben, durften die Gäste nach einem Crash-Kurs auch an den bunt zusammengestellten Pokertischen zeigen. Eine gute Gelegenheit um mit anderen Partnern oder den anwesenden Jahn Profis ins Gespräch zu kommen. Das stilvolle Ambiente des BEST WESTERN PREMIER Hotels lud nach der Siegerehrung auch dazu ein bei gutem Essen und Trinken zu verweilen und die (neu) geknüpften Kontakte zu pflegen.



BESONDERER RAHMEN FÜR BESONDERE ANLÄSSE – Die Event-Loge des SSV Jahn in der Continental Arena

Das Hospitality Angebot des SSV Jahn in der Continental Arena zeichnet sich durch eines ganz besonders aus: seine Vielseitigkeit. Während es in den offenen Bereichen des Ostbayern Business Clubs (Ebene 1) und des VIP Clubs (Ebene 2) vor allem um Unterhaltung und Netzwerken bei zahlreichen Annehmlichkeiten geht, möchten wir Ihnen in diesem Beitrag das Konzept der Event-Loge näher vorstellen.

Die Continental Arena verfügt insgesamt über sieben Logen, in denen jeweils 10 bis 30 Gäste Platz finden. Sechs davon werden dauerhaft – also jeweils für eine komplette Spielzeit – vergeben. Die Ausnahme dieser Regel bildet die Event-Loge. Sie ist spieltagsweise und flexibel anmietbar. Dabei hat sie einiges zu bieten:

Wer in privater, ungestörter und exklusiver Atmosphäre besondere emotionale Momente erleben möchte, für den ist die Event-Loge besonders geeignet. Wir bieten Ihnen eine komplett ausgestattete und nach Ihren Vorstellungen individualisierbare Loge für 20 bis 30 Personen für ein Spiel an. Dieses Arrangement ist zudem mit einer Vielzahl von Fach-, Vortrags- und Motivations-Veranstaltungen kombinierbar, so dass sich rund um das eigentliche Fußballspiel ein umfangreiches und individuelles Programm gestalten lässt. Zu Ihrer hochwertigen Event-Loge gehören selbstverständlich auch besondere Sitzplätze mit bestem Blick. Nur eine Glastür entfernt warten bequeme, gepolsterte Sitzplätze, die ein hautnahes Spielerlebnis garantieren.

In der Loge selbst erwartet Sie hochwertige Ausstattung, zuvorkommender Service, exklusives Ambiente, verwöhnende Gastronomie und beeindruckende Live-Atmosphäre. Erleben Sie also gemeinsam mit Ihren Gästen - Geschäftspartnern, Kunden und Mitarbeitern - ein Incentive der ganz besonderen Art. Oder feiern Sie mit Ihren Freunden ganz privat eine besondere Party.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Leistungspaket nach Ihren Wünschen und verhelfen Ihnen und Ihren Gästen zu einem ganz besonderen Erlebnis. Wir freuen uns auf Ihr Interesse. Bitte kontaktieren Sie Judith Baiert aus der Abteilung Vermarktung Geschäftskunden unter:

IHRE ANSPRECHPARTNERIN FÜR DIE BUCHUNG DER EVENT-LOGE



Judith Baiert
Vermarktung Geschäftskunden
Tel.: +49.(0)941.6983.136
Fax: +49.(0)941.6983.220
E-Mail: judith.baiert@ssv-jahn.de



Leistungsprofil Event-Logen:

- 20-30 Eintrittskarten für die exklusiv eingerichtete und durch Sie individualisierbare Event-Loge
- 20-30 Komfortsitze auf der Haupttribüne direkt vor der Loge
- 10 VIP-Parkplätze in unmittelbarer Stadionnähe
- exklusives Catering vor dem Spiel, in der Halbzeit und nach dem Spiel
- zusätzlich Vorspeisen und Getränke in der Loge
- zuvorkommendes Servicepersonal für die Logenbetreuung
- Präsentationstechnik vorhanden (Beamer, Flat Screen, Flip Chart)
- Kontakt zu Jahn Spielern, Geschäftsführung und den Top-Sponsoren
- jederzeit Zugang zum Ostbayern Business Club und VIP Club
- Beginn: 1,5 Stunden vor Spielbeginn | Ende: 2 Stunden nach Spielende
- Veranstaltungsbeginn und -ende auch individuell wählbar (eventuell Mehrkosten)
- Regionalliga: 175 EUR (zzgl. USt.) pro Person (Mindestbelgung 20 Personen)
- 3. Liga: 210 EUR (zzgl. USt.) pro Person (Mindestbelgung 20 Personen)
- Für die Saison 2016/17: Bestandssponsoren erhalten einen Rabatt von 15% auf diese Konditionen

