

Peter van Baak

Meer inkomsten genereren uit sponsoring

woensdag 4 februari 2026



Even voorstellen



- [linkedin.com/in/petervanbaak](https://www.linkedin.com/in/petervanbaak)
- Bestuurslid Commerciële Zaken Squash Bond Nederland
- Mede-oprichter



CROWDFUNDING
VOORCLUBS.NL



- Ondersteuning geboden aan > 1.000 verenigingen, stichtingen en sociale instellingen

Inhoud

- **Sponsoring bij lokale organisaties**

Er moet iets gebeuren voordat er iets gebeurt

- **Een nieuwe benadering**

Je gaat het pas zien als je het door hebt

- **Donaties en crowdfunding**

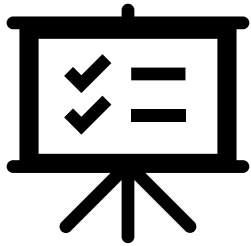
Zonder doel kan je niet scoren



Hoe werkt het?

Informatie achteraf, doe mee, kom in actie!

*De presentatie en
overige informatie*



Sponsoring bij lokale organisaties



NOC*NSF & LKCA & Rabobank

Jullie aanbod

Wat hebben jullie sponsors te bieden?

100 Jaar Hockey Laren Sponsorprogramma

Blauw vanaf € 150	Rood € 350	Brons € 750	Zilver € 2.500	Goud € 4.500	Diamant € 10.000	Evenement P.O.A
- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis	- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis	- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis - Social media uitingen + advertentie posts - Alle overige communicatie uitingen - Bedrijfslink op lustrumwebsite	- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis - Social media uitingen + advertentie posts - Alle overige communicatie uitingen - Bedrijfslink op lustrumwebsite	- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis - Social media uitingen + advertentie posts - Alle overige communicatie uitingen - Bedrijfslink op lustrumwebsite	- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis - Social media uitingen + advertentie posts - Alle overige communicatie uitingen - Bedrijfslink op lustrumwebsite	- Vermelding in lustrumboek - Vermelding op de lustrumwebsite - Exposure op de lustrumwand in het clubhuis - Social media uitingen + advertentie posts - Alle overige communicatie uitingen - Bedrijfslink op lustrumwebsite
Eeuwige dank!	¼ pagina advertentie Bullyscherts	¼ pagina advertentie Bullyscherts - Naamsvermelding Lustrumboek 2 gala kaarten	¼ pagina advertentie Bullyscherts 1 sponsorbord/doek à 3 mtr 4 gala kaarten - Tombola 1 lot	¼ pagina advertentie Bullyscherts 2 sponsorborden à 3 mtr 4 gala kaarten - Tombola 2 loten	¼ pagina advertentie Bullyscherts 2 sponsorborden à 3 mtr 6 gala kaarten - Logo op lustrumvlag - Tombola 4 loten	- Naamsverbinding aan evenement - Advertentie Bullyscherts - Extra toegang (collega's) tot event - Product branding op evenement naar keuze - In overleg met lustrumcommissie

€ 3.000	€ 3.000
koffiebekers - Koffiebekers met logo - Naamsvermelding in Lustrum boek, lustrumwebsite, lustrum wall of fame + kosten: 2500 euro voor 10.000 koffiebekers	Tombola - Limonadekannen jeugd met logo - bierpitchers met logo - Sponsordoeke onder de bar - Sponsordoeke tegen balustrade balkon 3 meter 2 x te vergeven. - Veldbenaming Veld 2 - Veldbenaming Veld 3 - Veldbenaming Veld 4 - Veldbenaming Veld 5 - Hoofdsponsor van een Super Sunday 3m2 tegels met bedrijfslogo bij veld 1 500 trainingsballen jeugd met bedrijfslogo - Shirtsponsor rug Heren 1/Dames 1 Let op! Druk kosten tombola komen voor rekening sponsor (voor D/V/HI shirts gaan extra bijdrage voor of nieuwe kleding)
limonadebekers - Koffiebekers met logo - Naamsvermelding in Lustrum boek, lustrumwebsite, lustrum wall of fame + kosten: 2500 euro voor 10.000 koffiebekers	

Golden circles

Simon Sinek

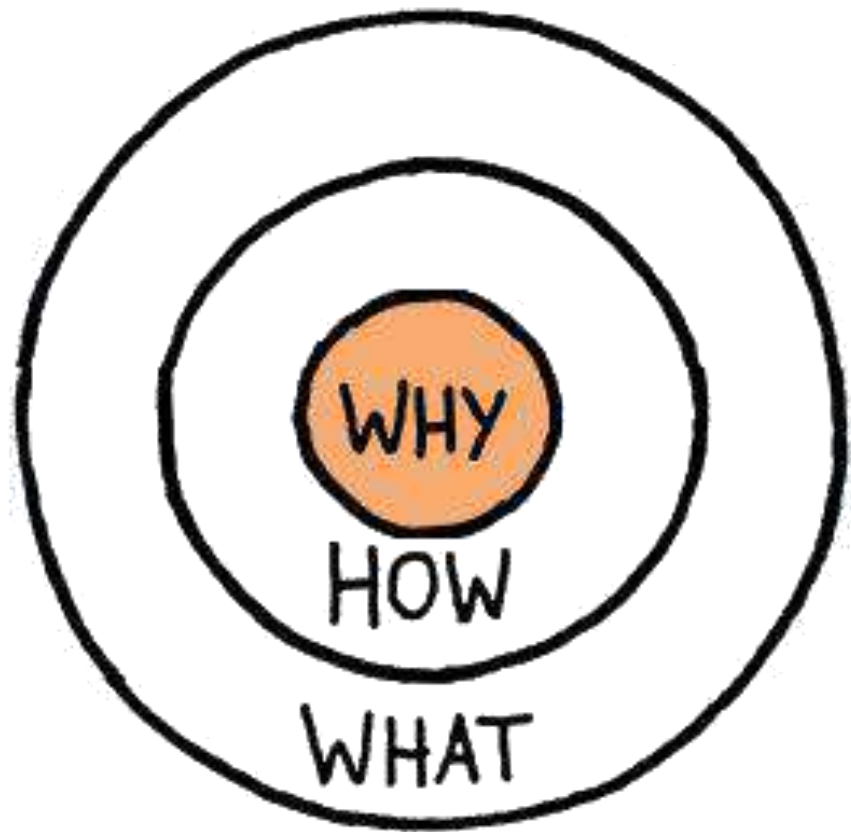


foto.nl

Sponsoren, waarom eigenlijk?

- **Goodwill**

Betrokkenheid, MBO

- **Commercie**

Naamsbekendheid, sales, relatiemarketing

- **Imago**

Zichzelf onderscheiden

- **Participatie**

Zelf deelnemen of ervaren



Welk verschil kan sponsoring maken?

- **Goodwill**

Bijv. nieuwe materialen/extra voorstelling & aandacht/waardering

- **Commercie**

Bijv. ledenactie, contact met andere sponsors

- **Imago**

Bijv. help de sponsor communiceren

- **Participatie**

Bijv. lidmaatschap, teambuilding, relatie-event





Sponsortrend

- **Waarom is het makkelijker om een sponsor voor een team te krijgen dan een sponsor voor de club?**

Zorg dat de sponsor merkt dat hij/zij verschil maakt!

Voorbeelden:

- Gerichte sponsoring
- Crowdfunding

Andere benadering

Zorg dat een sponsor verschil maakt

- Commercieel: Creëer kansen.
- Gunnen: Laat je sponsor een concreet verschil maken



*“We zijn gestopt met
sponsorwerving.
We focussen ons volledig
op de tevredenheid van
onze bestaande sponsors
en realiseren daardoor de
gewenste groei.”*

John Bes, directeur Almere City



5 tips voor een beter sponsorbeleid

- Stuur sponsors begin van het jaar een bericht dat zij voor eigen communicatie kunnen gebruiken
- Zorg dat jouw organisatie zichtbaar is bij de sponsor
- Breng sponsors met elkaar in contact
- Help de sponsor communiceren (check de website)
- Activeer de relatie en evalueer jaarlijks



Verras je sponsors



Sponsoring van oudsher

- Sponsoring is een kwestie van gunnen
- Weinig direct resultaat uit sponsoring
- Actie = reactie, maar sponsoring is passief
- Geen sponsorbudget, wel advertentiebudget





Lokale sponsoring biedt kansen

Sponsoring is interessant:

- Lokale doelgroep
- Specifieke doelgroep
- Veel interactie
- Langdurig en direct contact



De verandering

**Je gaat het pas
zien als je het
door hebt**

Johan Cruijff



“Ik heb een goed idee!”



Wees creatief!
Zie: Sponsorplekken



5-minuten opdracht: Waar vind je sponsors?

- **Voor wie zijn jullie leden de doelgroep?**

Sponsorbronnen

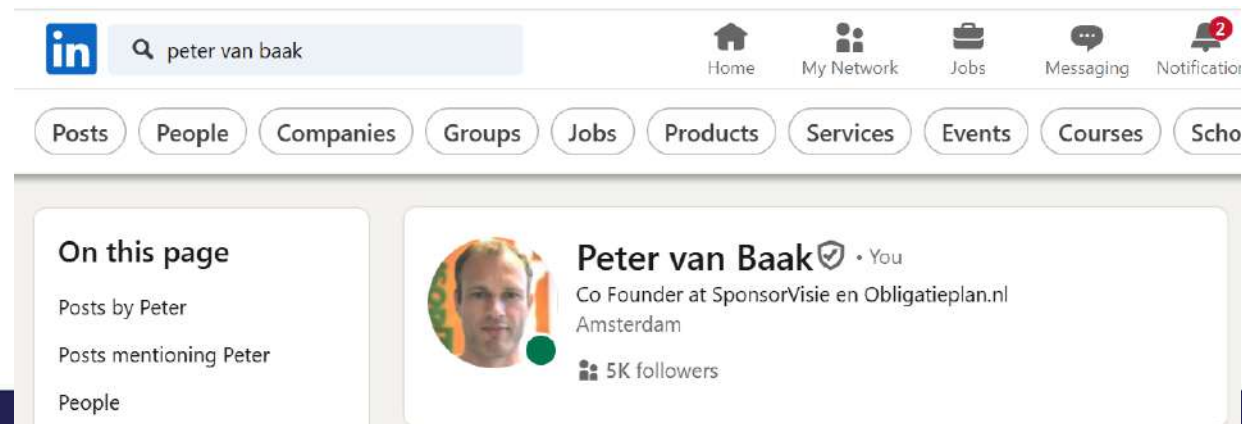
Ledenbestand

- Inschrijfformulier
- Member-get-sponsor (zie: [voorbeeld](#))
- LinkedIn ([Download LinkedIn-analyse tool](#))

Waar gaat het goed?

- Supermarkt
- Tuincentrum/bouwmarkt
- Hardloopwinkel
- Sportviswinkel
- Huiswerkbegeleiding/E-learning
- Zonwering
- Aannemer/schilder/loodgieter
- Kaashandel/Slagerij/Bakkerij/Viswinkel
- Verduurzaming
- (Elektrische) fietsen
- Deelconcepten (deelauto's/fietsen)
- CV-installaties/Airconditioning
- ICT
- Online verkoop

- Leveranciers
 - Bekijk de crediteurenadministratie (Zet openstaande facturen deels om in sponsoring)
 - Breid je assortiment/aanbod uit
- Adverteerders
 - Voor wie zijn jouw leden de doelgroep
 - Bekijk de brievenbus: folders en lokale krant
 - Bekijk driehoeksborden/abri's
- Directe omgeving
 - Wat zit er in de buurt?
 - Ondernemersvereniging
 - Afkijken! Sponsors bij andere clubs



Sponsoring bij lokale organisaties



NOC*NSF & LKCA & Rabobank

Donaties en crowdfunding



Mogelijkheden voor donaties

- Losse donaties
- De "Club van 100", vaste donateurs of "Vrienden van"
- Periodieke gift

[Alle info is via deze link terug te vinden.](#)

Zullen we vrienden worden?

Geniet jij net zo hard van het kijken naar onze toneelstukken als wij genieten van het maken ervan? Dat lijkt ons een prachtige basis voor het bouwen van een fantastische vriendschap. Als jij onze vriend wordt, zetten wij nog meer moeis op de planken. Als vriendendienst.

Kies welke vriendschap jij aan wil gaan met de Flits en vul het formulier onderaan deze pagina in.

Facebookvriend

Als Facebookvriend ben je vrij om te gaan en staan waar je wilt. Wij worden vrienden op Facebook en/of op Instagram en volgen elkaar daar. Je bent dan via de Socials op de hoogte van de laatste nieuwtjes van de Flits. Delen mag, liken ook, maar als Flits voelen we toch nog een beetje afstand.



Vriend

Kijk, nou komen we ergens, namelijk bij elkaar. Je kunt nog steeds vrienden worden en/of volgen op de Socials, maar voor €15,- per jaar word je op de hoogte gehouden van ons wel en wee via de Nieuwsbrief en krijg je korting op je kaartje voor voorstellingen.

Goede vriend

Wij leren elkaar echt al beter kennen. En we leren niet alleen jou kennen maar ook jouw vrienden. Voor €25,- per jaar mag je namelijk ook je broer, bridgepartner, schaarrel, moeder, vaste verkering, collega of die superleuke overbuur met wie je graag Friends met Benefits wil worden met korting meenemen naar onze voorstellingen.



Huisvriend

Dikke mik hoor, mensen. Socials, Nieuwsbrief, noem maar op. Maar echte vrienden gaan all the way. Korting is voor jou niet genoeg. Voor €75,- kom je als Huisvriend, samen met een vriend, gewoon helemaal gratis naar voorstellingen. En omdat we zo blij met je zijn krijg je bij aanmelding eenmalig een uniek Flitsend cadeautje van ons.

Beste vriend

Besties, hartsvrienden, BFF's, het komt allemaal naar op Beste vrienden. Jij, Wout, Alice. Via de Socials, de Nieuwsbrief, maar ook omdat we jou en je beste 1 keer per jaar trakteren op een etentje, voortgaand aan de voorstelling. En uiteraard hebben we voor jou ook zo'n Flitsend presentje. Dit alles voor €150,- per jaar.



	Facebookvriend	Vriend	Goede Vriend	Huisvriend	Beste Vriend
Prijs	€ 0	€ 15	€ 25	€ 75	€ 150
Eigen kaartje (2x per jaar)		Korting	Korting	Gratis	Gratis
1 Extra kaartje (2x per jaar)			Korting	Gratis	Gratis
Welkomscadeautje				Ja	Ja
1x Diner/lunch bij speciale voorstelling					Gratis, voor 2 personen



De periodieke gift

Voorwaarden voor het aftrekken van periodieke giften

🔊 Lees voor

U mag een periodieke gift aftrekken als u voldoet aan de volgende voorwaarden:

- U doet de periodieke gift aan een:
 - algemeen nut beogende instelling (ANBI)
 - culturele ANBI
 - vereniging die geen (culturele) ANBI is, maar wel aan [bepaalde voorwaarden](#) voldoet
- U hebt de periodieke gift laten [vastleggen](#) in een notariële akte of met een schriftelijke overeenkomst.
- De (culturele) ANBI of vereniging levert u geen tegenprestatie voor de gift.

Een gift aan een vereniging

Doet u een periodieke gift aan een vereniging die geen ANBI is? Dan mag u deze gift aftrekken als de vereniging voldoet aan alle volgende voorwaarden:

- De vereniging heeft minstens 25 leden.
- De vereniging heeft volledige rechtsbevoegdheid.
- De vereniging is vrijgesteld van vennootschapsbelasting of er niet aan onderworpen.
- De vereniging is gevestigd in een EU-land, op St. Maarten, Curaçao, Aruba, de BES-eilanden of in een ander door ons aangewezen land.

- Geen notariële akte nodig
- Geen schenkingsdrempel
- Minimaal 5 jaar
- Een vast bedrag per jaar
- 25% extra aftrek bij gift aan culturele ANBI's

Klik hier voor meer info op de site van de belastingdienst



Belastingdienst

Tips voor jouw vriendenclub

Tips:

- Periodieke gift

De club van EUR 100,- kost dan netto maar EUR 60,-!
(bij culturele ANBI's zelfs maar EUR 50,-)

Een gift aan een vereniging

Doet u een periodieke gift aan een vereniging die geen ANBI is? Dan mag u deze gift aftrekken als de vereniging voldoet aan alle volgende voorwaarden:

- De vereniging heeft minstens 25 leden.
- De vereniging heeft volledige rechtsbevoegdheid.
- De vereniging is vrijgesteld van vennootschapsbelasting of er niet aan onderworpen.
- De vereniging is gevestigd in een EU-land, op St. Maarten, Curaçao, Aruba, de BES-eilanden of in een ander door ons aangewezen land.



- Laat deelnemers kiezen hoe het geld besteed wordt (stemmen)
- Vraag alle leden die opzeggen om lid te worden van de Club van 100
- Werf via een crowdfundingcampagne

<https://crowdfundingvoorclubs.nl/melkhuisje/goal/view/club-van-100>

Voorbeeld:

<https://crowdfundingvoorclubs.nl/demo/goal/view/club-van-100>

H.L.T.C. 't Melkhuisje
Home • Campagnes • Over • FAQ • Login

CLUB VAN 100

Op eigen website plaatsen: </>

€ 3 150,00

Donateurs: 30
Start: 25-06-2018
Oprichter: H.L.T.C. 't Melkhuisje

Doneer nu

Delen:

Donaties

Datum	Bedrag	Donateur	Opmerking
14-04	€ 100,00	Fatima Amas	
10-04	€ 100,00	anoniem	
10-04	€ 100,00	Rene Lansink	Direct meedoen als nieuw lid

De Club van 100

De Club van 100 is voor leden, oud-leden en vrienden van 't Melkhuisje, iedereen die onze bijzondere vereniging een warm hart toedraagt.

Top Ambassadeurs
Er zijn (nog) geen Ambassadeurs.

Ambassadeur worden

Mogelijkheden voor donaties

- Losse donaties
- De "Club van 100", vaste donateurs of "Vrienden van"
- Periodieke gift
- Testament en legaat
- Crowdfunding

[Alle info is via deze link terug te vinden.](#)

Babyboomers laten honderden miljarden aan erfenissen na – en de ongelijkheid is al zo groot



Plan van aanpak

 DOEL • Wat is het doel van de crowdfunding? • Wat is het doelbedrag? • Wat is de looptijd van de campagne? • Wat doe je als het bedrag niet volledig wordt gehaald?
 CROWD • Wat is jouw crowd (wie gaan je steunen)? • Waarom gaan zij jou steunen? • Wie kan je via deze crowd nog meer bereiken?
 PARTNERS • Wie kunnen je helpen met het bereiken van je doel? • Met communicatie? • Met middelen? • Met ondersteuning?
 TEGENPRESTATIE • Welke tegenprestatie(s) kan je bieden? • Heb je meerdere tegenprestaties per 'crowd'? • Welke tegenprestatie (s) motiveren je ambassadeurs? • Wat moet er voor de tegenprestaties geregeld worden?
 KANALEN • Hoe ga je crowd bereiken? • Welke directe communicatiekanalen zijn er? • Welke indirecte communicatiekanalen zijn er? • Hoe zorg je dat anderen gaan communiceren?
 ACTIVITEITEN • Welke activiteit(en) heb je speciaal voor ambassadeurs? • Wat zijn je activiteiten om de crowd te activeren? • Wat is je kick-off? • Wat doe je tussentijds? • Wat doe je bij succes?
 KOSTEN EN OPBRENGSTEN • Welke kosten zijn er? • Hoe kan je deze beperken? • Welke nevenopbrengsten wil je?

 DOEL - Zonnepanelen op het clubhuis - € 6.000,- - Minder panelen of aanvullende actie
 CROWD - Leden - Ouders van leden - Oud-leden - Lokale bedrijven/sponsors
 PARTNERS - Lokale installateur - Lokale krant - Gemeente - aanvoerders (subsidie/verdubbelaar?)
 TEGENPRESTATIE - zonnbril bij € 25 - zonnebankbon??? - korting op contributie (€10 per jaar per €50) - korting op aanschaf eigen panelen
 KANALEN - nieuwsbrief en website - Facebook en Twitter - lokale media? sponsors? - uitingen in clubhuis
 ACTIVITEITEN - 3 maanden. Elke maand iets! - Kick-off op zondag. Zonnedans jeugd. - Zomeravondcompetitie senioren/zonneloop jeugd - Voor iets gaat de zon op, aanbiedingen winkels
 KOSTEN EN OPBRENGSTEN - Inkoop zonnebrillen, 500 stuks @ 1.500,- - Promotiemateriaal @ 250,-. Saamhorigheid teams

Kant-en-klare plannen



Tip: Obligaties

1. Oplossing

Alternatief voor of aanvulling op financiering bij de bank

2. Vrijheid

Zelf de voorwaarden bepalen.

Geen beperkingen, verpanding of zekerheden.

3. Samen mogelijk maken

Het is geweldig om samen een club verder te helpen

4. Rendement voor deelnemers

Sociaal resultaat en eventueel nog een rente op de lening

5. Goedkoper

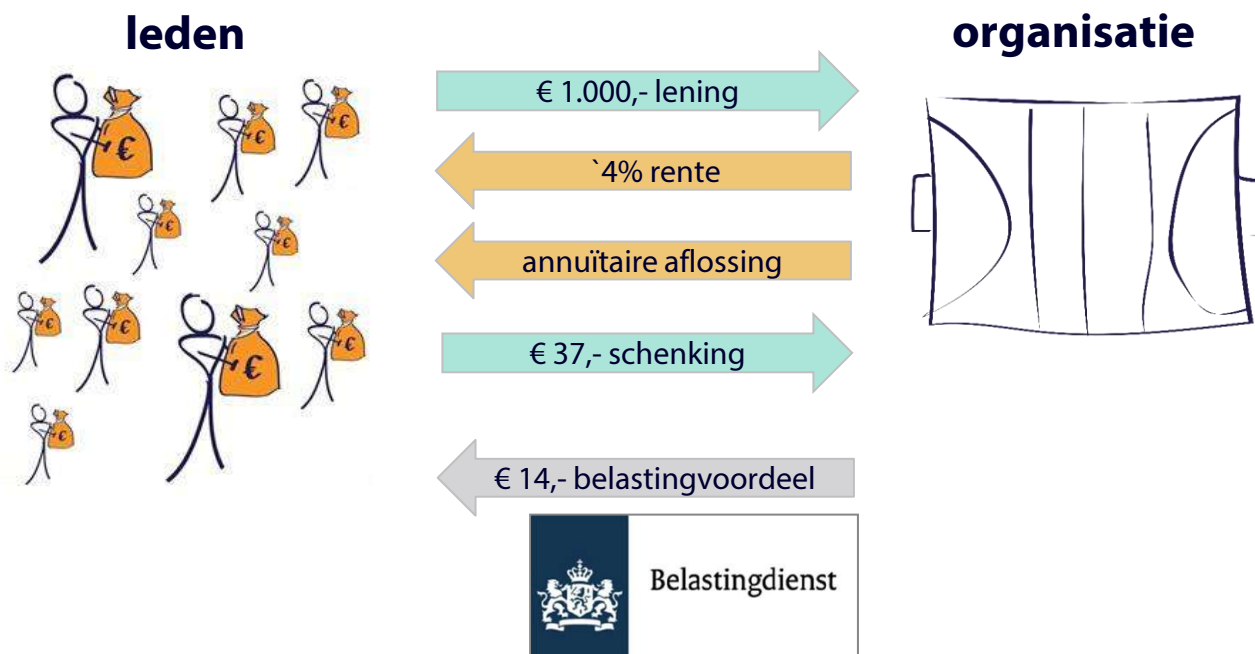
Leden willen club helpen.

Interessante optie:

- Combinatie met jaarlijkse schenking (periodieke gift)



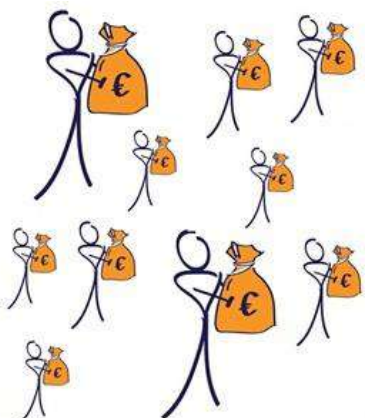
Hoe werkt het?



Hoe werkt het?

Na 10 jaar

leden



Totaal uitgeleend: € 1.000,-
Retour ontvangen € 1.003,-
Rendement: 0,1%

organisatie



€ 1.000,- lening

€ 233,- rente

€ 1.000,- aflossing

€ 370,- aan schenking

€ 140,- belastingvoordeel



Belastingdienst

Totale kosten obligatie: € 863,-
**Besparing per obligatie t.o.v.
reguliere lening: € 430,-**

Bij een lening van
€ 100.000,- is de
totale besparing

€ 43.000,-

Ten opzichte van
lenen bij de bank
tegen 5% rente



Voorbeelden obligaties

T.H.C. Hurley:

Blaashal EUR 466.000,-

HC Derby:

Herfinanciering EUR 100.000,-

Wijkpaleis:

Aankoop gebouw: EUR 669.250,-

TV Cromwijck:

Padelbaan: EUR 85.500,-

Sporting Martinus

Clubhuis: EUR 558.000,-

SPORTING MARTINUS

Sporting Martinus Club obligatieplan

Deé kans om ons nieuwe clubhuis samen mogelijk te maken.

EUR 558.000,00 / EUR 450.000,00

100%

Waarde: EUR 1.000,00
Rente: 8,00
Looptijd: 10 jaar
Aflossing: Annuitair
Start: 17-02-2021

Meer informatie

Doe mee

Deel:

Het Sporting Martinus Club Obligatieplan

Doe mee!

Meer info? www.obligatieplan.nl

Tip: Grote Clubactie

- Nu ook met online loten verkoop
- Minder administratie en gemiddeld hogere opbrengsten

Mooie voorbeelden:

Sportclub HLC (EUR 8.000,-)



<https://www.clubactie.nl/online-lotenverkoop-biedt-uitkomst/>

Blackgospelkoor Miracles (EUR 800,-)



https://youtu.be/Fr9fmC_s8mY

grote clubactie 
www.clubactie.nl



Bedankt voor je aandacht



Contactgegevens:

Tel: 06-41942715

Linkedin: [linkedin.com/in/petervanbaak](https://www.linkedin.com/in/petervanbaak)

E-mail: petervanbaak@sponsorvisie.nl