

Beleidsregel sponsoring evenementen Zichtbaar Zeeland

Gedeputeerde Staten van Zeeland maken bekend dat zij de navolgende provinciale richtlijn sponsoring Zeeuwse evenementen hebben vastgesteld.

1. Inleiding

In Zeeland worden jaarlijks diverse (inter)nationale evenementen georganiseerd. De aantrekkelijkheid van de provincie en haar steden krijgt een sterke impuls door beeldbepalende evenementen. Evenementen zijn steeds belangrijker in de vrijetijdsbesteding van inwoners en bezoekers van binnen en buiten Zeeland. Evenementen en haar side events vergroten de leefbaarheid en dynamiek van de provincie, ze versterken de economie. Evenementen dragen eraan bij om Zeeland als gebied te positioneren. Daarom investeert de Provincie Zeeland in een aanpak voor publieksevenementen, waarbij de focus ligt op die evenementen die Zee en Land als decor en inspiratiebron benutten.

Onder een evenement verstaan wij: een gebeurtenis die verplaatsbaar is waarbij muziek, kunst, cultuur, sport, religie, food, wetenschap of een combinatie van deze centraal staat. Het evenement moet in de context van deze beleidsregel openbaar zijn, dat wil zeggen publiek toegankelijk .

De provincie Zeeland ondersteunt evenementen in de regio met subsidies. Sponsoring biedt de mogelijkheid om een andere relatie aan te gaan met evenementen. Deze notitie beschrijft welk beleid de provincie zal voeren bij de inzet van het instrument sponsoring en welke evenementen zij benadert voor een sponsorcontract.

2. Wat is sponsoring?

Sponsoring is een zakelijk contract (een te sluiten sponsorovereenkomst) waarbij de provincie een op geldwaarde gebaseerde prestatie levert en de andere partij hiervoor in ruil een marktconforme tegenprestatie biedt.

Sponsoring versus subsidie

Zeeland investeert in evenementen via 2 sporen: sponsoring (zoals hier nader beschreven) en subsidie (zoals o.a. vastgelegd in de subsidieregeling voor sportevenementen, cultuurnota en regio-arrangementen)

Bij sponsoring wordt actief gestuurd op het verkrijgen van publiciteit en in voorkomende gevallen hospitalityrechten en contact met de doelgroep van het evenement. Anders dan bij sponsoring wordt subsidie ingezet om evenementen te stimuleren, zonder dat daar tegenprestaties tegenover staan. Waar mogelijk worden wel afspraken gemaakt, maar afspraken zijn op basis van vrijwilligheid en niet juridisch afdwingbaar.

Wanneer kiezen we voor sponsoring?

Sponsoring is een privaatrechtelijke rechtshandeling, vastgelegd in een sponsorovereenkomst, gericht op profijt voor beide partijen. Voor de organisator primair de geldsom die wordt verkregen. Voor de provincie vooral de exposure die zij via het evenement verkrijgt. We gaan alleen over tot sponsoring als het evenement aantoonbare meerwaarde heeft voor het realiseren van de provinciale beleidsdoelen. De omvang van de sponsorbijdrage is gerelateerd aan de waarde van de exposure.

3. Algemene doelen sponsoring

De algemene doelen die we nastreven met het aangaan van sponsorovereenkomsten zijn:

A. Positioneren

Het positioneren van de Provincie Zeeland als betrokken overheid, verbonden met haar regio.

B. Zichtbaarheid Zeeland

De Provincie Zeeland (inter)nationaal en onderscheidend zichtbaar maken in lijn met de uitgangspunten van de communicatiestrategie 'Land in Zee', Zeeland als vestigingsregio.

C. Relatiebeheer

Het bieden van podia voor relatiebeheer van het provinciaal bestuur.

Voor een sponsorovereenkomst wordt aangegaan, moeten deze doelstellingen door de organisator worden vertaald naar concrete acties voor de Provincie Zeeland

Positioneren Provincie Zeeland

Evenementen zijn belangrijke sociale gebeurtenissen. De Provincie Zeeland wil laten zien dat zij midden in de Zeeuwse samenleving staat en betrokken is bij evenementen. Dit kan worden ingevuld door uiting te geven aan de provinciale participatie middels vlaggen, logo-vermelding e.d.

Zichtbaarheid Zeeland

Sinds 2012 zetten we met 'Land in Zee' Zeeland als uniek gebied op de kaart. De onderscheidende kracht van Zeeland als gebied gelegen 'in zee'. We maken zichtbaar dat Zeeland een andere provincie is door haar ligging. Evenementen kunnen dat profiel versterken, door gebruik te maken van het landschap en unieke plekken.

Relatiebeheer

Evenementen bieden een platform om relaties uit te nodigen. Hierbij kan je denken aan grensoverschrijdende netwerken of het ontvangen van binnen- of buitenlandse delegaties.

4. Uitgangspunten voor sponsoring

De evenementen worden door de provincie worden benaderd voor sponsoring. De provincie zal zich alleen als sponsor aan kwalitatief hoogstaande evenementen verbinden, die naar onze opvatting goed passen bij Zeeland.

Basisvoorwaarden (cumulatief):

1. het evenement draagt bij aan de profilering en positieve uitstraling van de provincie;
2. het evenement heeft een hoge exposurewaarde voor Zeeland, met een minimaal nationaal bereik (online, offline);
3. het evenement verbetert het onderscheidende imago van de provincie en vergroot de naamsbekendheid, passend bij de onderscheidende identiteit van Zeeland, Land in Zee;
4. het evenement heeft een breed publiek bereik en bereikt interessante intermediairs of opinieleiders.
5. het evenement is financieel gezond, zichtbaar gemaakt door minimaal 50% private financiering (inclusief eigen inkomsten van het evenement);
6. het evenement en bijbehorende side events hebben een substantiële economische en maatschappelijke impact blijkend uit te overleggen onderzoeksresultaten.

De tegenprestaties voor de sponsoring moeten aansluiten op de doelstelling van sponsoring, namelijk: het op de kaart zetten van de provincie Zeeland als aantrekkelijke provincie voor ondernemers, bewoners, bezoekers en sporters. De te leveren tegenprestaties, ("sponsorpakketten"), worden per geval overeengekomen. De tegenprestaties kunnen onder meer bestaan uit:

1. Communicatierechten: logovermelding op websites en communicatiemateriaal, zoals boarding, posters, vlaggen, advertenties in het programmaboekje, etc.
2. Exclusieve hoofdsponsorrechten: het recht op unieke - alleen voorbehouden aan de hoofdsponsor - rechten. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om titel/naamgevend sponsor, naamgeving aan een onderdeel van het evenement.
3. Associatieve rechten: het recht om het logo te mogen gebruiken van de rechtenhoudende organisatie dan wel kanalen van de organisatie te benutten (zoals social media e.a.).
4. Mediarechten: hierbij kan het bijvoorbeeld gaan om afspraken over het meenemen van nader af te spreken beeldmateriaal over Zeeland of de regio in TV-uitzendingen over het evenement . Het gaat daarbij om beelden met relevantie voor de beleidsdoelstellingen van de provincie, met het oog waarop het sponsorship wordt aangegaan. Andersom kan het bijvoorbeeld gaan om het ter beschikking stellen van rechtenvrij beeldmateriaal over het evenement aan de Provincie.
5. Hospitalityrechten, hierbij gaat het om VIP-kaarten voor het uitnodigen van relaties van het provinciaal bestuur.

Waar mogelijk zal de provincie de communicatieve doelen van sponsoring versterken met aanvullende eigen communicatieve activiteiten (merk-activatie) of inzet van provinciebestuurders. Zo wordt een hoger rendement uit de sponsoring van het evenement behaald. Hierover worden met de organisatie afspraken gemaakt.

Het kan bijvoorbeeld gaan om:

- gesponsorde evenementen meenemen in een eigen social-media campagne;
- zichtbaar maken van beleid/beleidsprojecten door middel van infostand bij het evenement, advertorial, promotiefilms, social media, brochures, etc.;
- een actieve rol tijdens het evenement, zoals het verzorgen van het startschot, prijsuitreiking, etc.;
- het koppelen van een topsporter van het evenement aan een clinic voor bijvoorbeeld kinderen of ouderen.

5. Hoogte sponsorbijdrage

De hoogte van het sponsorbedrag hangt af van de marktwaarde van het sponsorpakket dat wordt ingekocht. De provincie zal geen sponsorpakket afnemen, dat meer kost dan het bedrag, dat volgens deze subsidieregeling ? evenementen ten hoogste voor een vergelijkbaar evenement aan subsidie kan worden verkregen.

Hierbij gelden 4 categorieën:

- o *Buitencategorie (> € 50.000,--, op basis van marktwerking en begroting)*

eenmalig en uniek internationaal evenement met positieve wereldwijde media-aandacht (online, tv: met garanties), groot publiek bereik (> 25.000 – 50.000), hoogste niveau van toonaangevende activiteit, volop side-events, uniek relatieprogramma, positieve economische spin-off (positieve kosten-baten), professionele organisatie.

Voor sponsorships hoger dan € 50.000,- (buitencategorie) moet worden afgeweken van de aanbestedingsregels. De specifieke kansen die het evenement biedt voor de beoogde branding en marketing van het betreffende gebied, rechtvaardigen de afwijking. Sponsoring in de buitencategorie wordt altijd expliciet apart voorgelegd aan GS, waarbij dit kan worden besloten.

- o Eerste categorie (€ 25.000,-- tot € 50.000,-- max)

een (inter)nationaal evenement met positieve grote (inter)nationale media-aandacht in meerdere doelgroepplanden (gegarandeerd), een groot publieksbereik (10.000 - 25.000), hoogste niveau van een internationale toonaangevende activiteit, side-events, professioneel relatieprogramma, georganiseerd door een professionele organisatie, zorgt voor positieve economische spin-off (kosten-baten).

- o Tweede categorie (€ 7.500,-- tot € 25.000,-- max)

een (inter)nationaal evenement met provinciale en (inter)nationale media-aandacht, een publieksbereik (5.000 - 10.000) deelnemers op het hoogste niveau van een toonaangevende activiteit, primair provinciaal publiek bereik, professioneel relatieprogramma, side-events, georganiseerd door een (semi)professionele organisatie.

- o Derde categorie (€ 2.500,-- tot € 7.500,-- max)

een meerdaags evenement met (inter-) nationale deelnemers, primair provinciale uitstraling, semi-professionele vrijwilligers organisatie, primair regionaal publiek bereik.

- o Vierde categorie (€ 2.500,--)

een eendaags evenement met (inter)nationale deelnemers, een primair provinciale uitstraling, semi-professionele vrijwilligers organisatie, primair regionaal publiek bereik.