



DER VEREIN FIT FOR FUTURE ALS MENTOR UND BRÜCKENBAUER

Innovatives Sponsoring für Finanzindustrie & Handwerk

Eine Partnerschaft, die zwei Welten verbindet — und für beide Seiten wirkt.

Warum Sponsoring für Treuhand & Bank wirkt



Regionale Sichtbarkeit

Präsenz dort, wo Ihre Kunden zuhause sind.



Nähe zu Vereinen & Familien

Vertrauen entsteht über persönliche Beziehungen.



Image als Förderer

Sie werden als engagierter Partner der Region wahrgenommen.



Zugang zu künftigen Kunden

Heutige Vereinsmitglieder sind die Mandate von morgen.



Stärkung der eigenen Marke

Gelebte Werte statt austauschbarer Werbung.

Innovative Sponsoringideen für Treuhand & Bank



Geldleistungen

- Jahres-Sponsoring-Paket
- Nachwuchsförderfonds



Sachleistungen

- Druckkosten
- Büromaterial
- Hardware



Dienstleistungen

- Vereinsbuchhaltung
- Steuerberatung
- Revision



IT-Jugendförderung

- IT-Talente für Vereine
- Hardware-Recycling

Vier weitere Sponsoring-Formate im Detail



Treuhand trifft Verein

- Gemeinsamer Anlass mit Fachpräsentation
- Mitarbeiterbindung & Networking



Verein meets Beruf

- Schnupperlehren & Praktikumsplätze
- Frühzeitige Nachwuchsrekrutierung



Event-Sponsoring

- Kostenübernahme für Vereinsevent
- Kostenlose Finanz- & Budgetberatung



Vereins-App & Plattform

- Digitale Plattform für Vereinsmitglieder
- Co-Branding & Innovationsimage

Geldleistungen für jeden Partnerverein



Jahres-Sponsoring-Paket

- GELD
- Fixer Jahresbeitrag pro Verein (z. B. CHF 1'000–3'000) gegen Logopräsenz auf Trikots, Website und bei Vereinsanlässen.
- Nutzen: Hohe lokale Sichtbarkeit, Imagegewinn als regionaler Förderer, einfache jährliche Budgetplanung.



Nachwuchsförderfonds

- GELD
- Zweckgebundener Fonds, der gezielt Jugend- und Nachwuchsteams unterstützt (Ausrüstung, Lager, Trainerlöhne).
- Nutzen: Starke emotionale Bindung zur Region, positive PR durch Nachwuchsförderung, Sichtbarkeit bei Eltern als künftige Kunden.

Sach- und Dienstleistungen im Detail



Sach sponsoring Infrastruktur

- SACHLEISTUNG
- Übernahme von Druckkosten (Flyer, Plakate, Festschriften), Bereitstellung von Bürozubehör, Notebooks oder Beamer für Vereinsanlässe.
- Nutzen: Direkter, sichtbarer Nutzen für den Verein; die Firma wird als praktischer Unterstützer wahrgenommen, nicht nur als Geldgeber.



Gratis-Vereinsbuchhaltung

- DIENSTLEISTUNG
- Kostenlose oder vergünstigte Buchführung, Revisionsunterstützung und Steuerberatung für 2–3 Partnervereine pro Jahr.
- Nutzen: Positioniert die Firma als Fachkompetenz-Partner im Verein, bei geringen Grenzkosten.

IT-Zusammenarbeit im Detail



IT-Talente für Vereine

- GELD + DIENSTLEISTUNG
- Die Firma vermittelt und finanziert Jugendliche mit IT-Kenntnissen, die Vereinen bei Website und Social Media helfen.
- Nutzen: Verbindet Generationen und positioniert die Firma als Förderer lokaler Jugendtalente.



Hardware-Recycling

- SACHLEISTUNG
- Ausgemusterte, aber funktionstüchtige Laptops/Tablets der Firma werden über IT-Jugendliche aufbereitet und an Vereine gespendet.
- Nutzen: Nachhaltigkeitsimage, kostengünstig für die Firma, schafft Praxiserfahrung für Jugendliche.

Ihr Nutzen als Finanzbetrieb



Sichtbarkeit



Vertrauen



Kompetenz



Nähe zu Vereinen



Zugang zu neuen Kunden



Modernes, nachhaltiges
Sponsoring

Was passt zu Ihrem Betrieb?



Geld?



Sachleistungen?



Dienstleistungen?



IT-Jugendförderung?

Wir finden gemeinsam den Beitrag, der zu Ihrer Strategie passt.

Warum Handwerk Sponsoring anders sieht



Andere Motive

Es geht um Handwerksstolz, nicht um Reichweite.



Andere Probleme

Fachkräftemangel und Nachfolge stehen im Zentrum.



Andere Wertsysteme

Verlässlichkeit und Qualität zählen mehr als Image.



Andere Entscheidungslogiken

Kurz, direkt, bodenständig — vom Chef selbst.

Kernsatz: Sponsoring muss zum Handwerk passen — nicht umgekehrt.

Sanitär — was wirklich wichtig ist



Bedürfnisse

- Nachwuchs gewinnen
- Technik sichtbar machen
- Verlässlichkeit zeigen



Optimale Sponsoringleistungen

- Notdienst-Patenschaft

Firma zahlt den 24h-Pikettdienst – z. B. Soforthilfe bei einem Rohrbruch nachts.

- Technik-Demo vor Ort

Neue Technik live erleben – z. B. eine Wasserenthärtungsanlage zum Testen.

- Lehrlingsprojekt „Mein erstes Bad“

Lehrling saniert ein Bad im Vereinsheim – z. B. die Dusche in der Garderobe.

Schreinerei — was wirklich wichtig ist



Bedürfnisse

- Sichtbarkeit
- Nachwuchs
- Materialkreislauf
- Nachfolge sichern



Optimale Sponsoringleistungen

- Werkstatt-Stipendium

Jugendliche schnuppern in der Werkstatt – z. B. eine Praktikumswoche.

- Material-Restwert-Kreislauf

Restholz wird gespendet – z. B. Bretter für den Vereins-Grillplatz.

- Design-Battle

Jugendliche bauen ein Möbelstück – z. B. eine neue Sitzbank für den Platz.

Maler & Gipser — was wirklich wichtig ist



Bedürfnisse

- Anerkennung
- Gesundheit
- Gestaltungskompetenz



Optimale Sponsoringleistungen

- Farbpatenschaft
Neuanstrich geschenkt – z. B. die Kabine in Vereinsfarben gestrichen.
- Wertschätzungs-Kampagne
Betrieb wird sichtbar vorgestellt – z. B. Kurzporträt auf der Website.
- Gesundheits-Check
Kurzer Vortrag zum Gesundheitsschutz – z. B. Tipps zum Hautschutz.

Was brauchen Ihre Kunden wirklich?



Nachwuchs?



Sichtbarkeit?



Anerkennung?



Gesundheit?



Material?



Technik?

Sechs Antworten, die zählen



Nachwuchs?

Der Lehrling von heute ist der Betriebsleiter von morgen – z. B. ein Schnuppertag in der Werkstatt, organisiert über den Verein.



Sichtbarkeit?

Ihr Name auf dem Trikot erzählt jedem Zuschauer, wer in der Region Verantwortung übernimmt – z. B. Ihr Logo bei jedem Heimspiel.



Anerkennung?

Handwerker stehen oft im Hintergrund – ein Verein holt Sie ins Rampenlicht, z. B. mit einem Kurzporträt am Vereinsanlass.



Gesundheit?

Wer heute in Prävention investiert, hat morgen noch gesunde Mitarbeitende – z. B. ein Gesundheitstag zu Rücken- und Hautschutz.



Material?

Was für Sie Verschnitt ist, kann für andere der Anfang von etwas Neuem sein – z. B. wird Restmaterial zur Vereinsbank.



Technik?

Neue Technik erklärt sich nicht von selbst, aber live erlebt bleibt sie im Kopf – z. B. eine kurze Live-Vorführung am Vereinsanlass.

DER VEREIN FIT FOR FUTURE ALS MENTOR

Der Brückenbauer



Entwickelt die Ideen



Versteht beide Welten



Verbindet Finanz & Handwerk



Schafft individuelle Lösungen



Was Finanzindustrie und Handwerk verbindet – aber unterscheidet



Win-Win-Win: Finanzindustrie, Verein und Handwerksbetrieb profitieren gemeinsam.

Individuelle Sponsoringlösungen



Sanitär

Technik + Nachwuchs



Schreinerei

Material + Kreativität



Maler & Gipser

Anerkennung +
Gesundheit



Treuhand / Bank

Dienstleistungen + IT +
Infrastruktur

So starten wir gemeinsam

1



Klein starten

Ein überschaubares
Pilotprojekt mit klarem
Rahmen.



2



Wirkung zeigen

Messbare Ergebnisse für
beide Seiten.



3



Sichtbar machen

Erfolge gemeinsam
kommunizieren.



4



Langfristig zusammenarbeiten

Aus dem Pilot wird eine
echte Partnerschaft.



ABSCHLUSS

**Der Verein Fit For Future ist Ihr Partner für
Sponsoring, das wirklich wirkt.**

ANSPRECHPERSON

Good René · Präsident

info@fitfor-future.ch · 079 411 43 32

www.fitfor-future.ch