

GOLFJORUM '24

2.-3. NOVEMBER

Hvor skal Golf-Norge hente kommersielle inntekter de neste årene? // Tom Rosenvinge



De neste 45 minuttene

1. Det tradisjonelle sponsormarkedet er i endring
2. Hva koster en samarbeidsavtale?
3. Hvor skal vi hente inntektene fra?
4. Diskusjon



Bilde Håstad Spjæberg er talsperson for finansiell kommunikasjon i Equinor. I brene framover vil de bruke sponsormidlene sine annerledes, noe toppidretten vil merke. Foto: Ole Jørgen Bratland

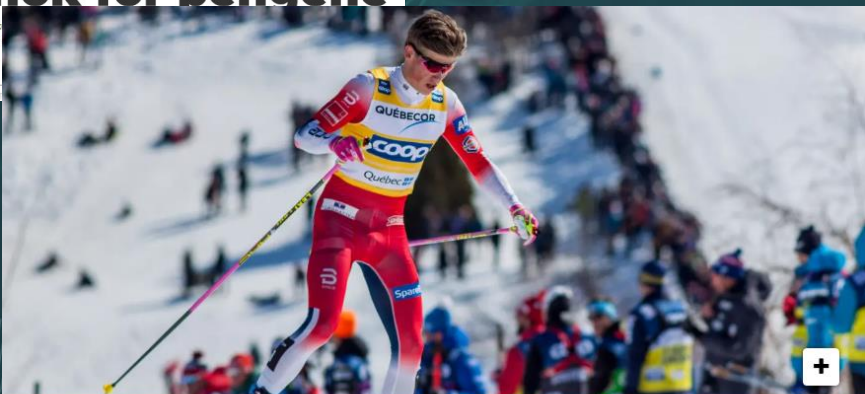
Trekker seg som toppidrettssponsor – avviser at de ikke får nok for pengene

Equinor skal endre k...

Isak Egge Brønseth

JOURNALIST

Publisert Tuesday 28. 10. 2024



Ekspert reiser større spørsmål om sponsor-trend: – Usikker på om de får verdi for pengene

Nettavisen Sport.

Frilidrett

Direktesport Pluss Na Live Nyhetsbrev Sportsspill Annonsering Meny

Gjensidige ferdig som sponsor i frilidrettsforbundet



Fra venstre: Tom Rosenvinge (Golf), Håkon Bjørke (Tennis- og padelforbundet) og Kjetil Hildeskor (Frilidrettsforbundet) Foto: Golfforbundet/Tennis- og padelforbundet, Frilidrettsforbundet

Forbundene forteller: Slik opplever de sponsor-hverdagen

Hva betyr større og mer kjente profiler for de ulike idrettens attraktivitet på sponsormarkedet? KOM24 har tatt en spørserunde.

Isak Egge Brønseth

JOURNALIST

Publisert Tirsdag 08. oktober 2024 - 12:04

Den siste tiden har både Skiforbundet, Fotballforbundet og Frilidrettsforbundet mistet store sponsorer.

Når det gjelder Skiforbundet har flere, deriblant Adressa-kommentator Birger Lofaldil, pekt på mangelen på store profiler som en av årsakene til krisen.

Han mener også at Norge de siste årene har fått store profiler i andre idretter som er mer populære på verdensbasis.



Sponsormarkedet i endring

- Større krav til dokumentert bunnlinje
- Samarbeidspartner er ofte ivrig golfer

Samarbeidsavtale mellom

Intensjonen med denne samarbeidsavtalen er at [redacted] skal profilere og eksponere samarbeidspartneren etter [redacted] retningslinjer for senterets samarbeidspartnere, samt at samarbeidspartneren har rett til aktiviteter og rabatter slik disse er spesifisert i avtalen.

1. Varighet

Avtalen gjelder for golfsesongen 2024.

2. Beløp/pris

For rettigheter i henhold til avtalen betaler sponsoren kr. 40.000,- ekskl. mva. pr. år. Beløpet faktureres 1. april, og forfaller til betaling 1. mai.

3. Samarbeidsavtalens innhold

Samarbeidsavtalen gir samarbeidspartneren følgende rettigheter:

3.1 Profilering:

- Reklameskilt (3 x 1 meter tosidig) ved klubbhuset
- Fimalogo på infoskjerm i klubbhus
- Fimalogo på scorekort
- Link til egen webside på [www.\[redacted\]](#)

3.2 Aktiviteter:

Spill på våre baner:

- 24 spillekort [redacted]
- 12 spillekort [redacted]
- 1 rangekort med 100 klipp

Spillekort og rangekort vil bli distribuert i GolfMore-appen til kontaktperson i bedriften, alternativt som vouchere som kan skrives ut.

Medlemskap i [redacted] for 2 av bedriftens ansatte:

- Deltagelse sponsorcup utendørs og innendørs

Golfintro – en kveld med innføring i golf for inntil 20 personer fra bedriften

- Avtales nærmere

3.3 Rabatter:

Spillekort:

- 25% rabatt på spillekort

Avtaleverdi

- Forpliktelser

- personalkostnader

= Reell avtaleverdi

«For oss er det mer lønnsomt å være samarbeidspartner enn å betale fullt medlemskap»

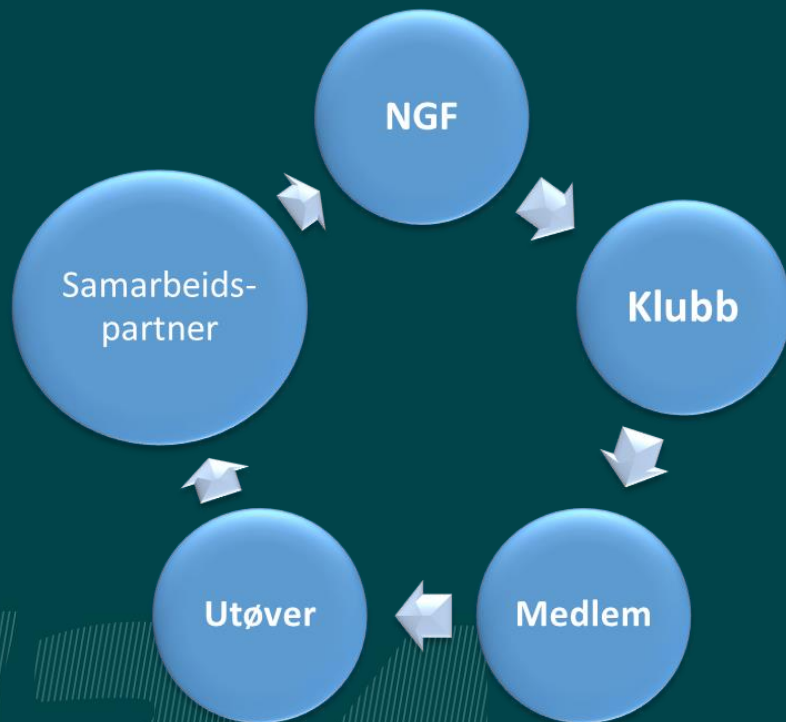
Hva er en avtale verdt?

Avtalepunkt	Beskrivelse	Beløp	Beskrivelse
4a	NGF Club	10 000	Arrangementskostnader for partner
4b	Turneringer	5 000	Arrangementskostnader for partner
4c	NGF Club seminar	50 000	Reise for to fire dager
4d	Fellesannonse NG	1 000	Kostnad delt på antall samarb partnere
4d	Promoteringsvideo	8 000	Produksjon for partner
4f	Golfting/Forum	2 000	Dagpakke
4g	Webinar	3 000	Kostnader fordelt på partner
4h	Greenfeesjekker	5 000	Kostnader for tilbakebetaling klubber
4i	Logobruk	-	
4j	Benevnelse	-	
Totalt avtale		84 000	
Avtale	Kontant	175 000	
Reell verdi av samarbeid*		91 000	

*Eks
lønnskostnader, osv

Hvor skal Golf-Norge hente kommersielle inntekter fra?

- Tradisjonell «sponsing», men nye aktører?
- Digitale inntekter, men hvordan skal inntektene fordeles?
- Bærekraft



Grunnfinansiering

% av omsetning

Tilpassede produkter og rabatt

Utøverstøtte

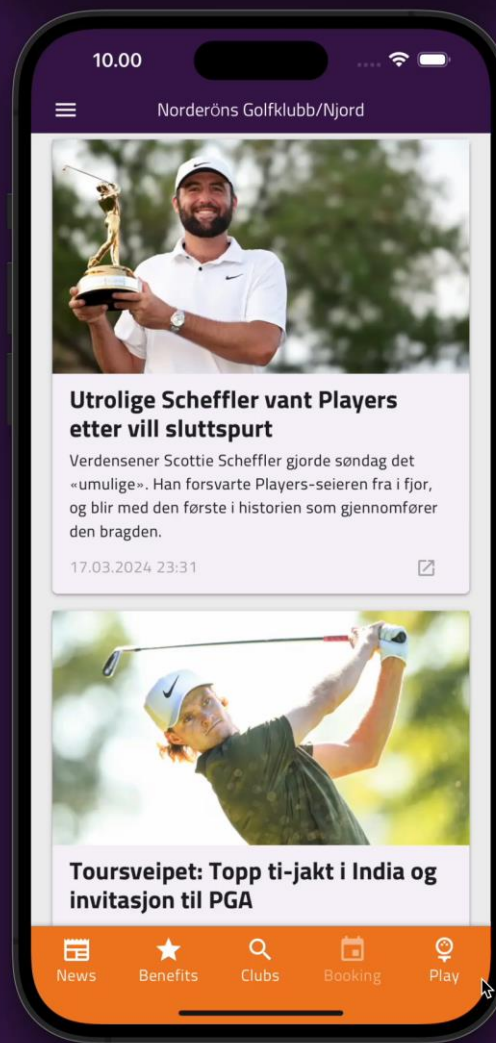
Eksposering i kanaler



Gimmie

HELE NORGES GOLF-APP

- Administrere eget medlemskap
- Finne bane, booke starttid, registrere score, regulere hcp
- Kommunikasjonsløsning klubb–medlem (forbund–medlem)
- **Fordelsløsning**



Golf-Norge og bærekraft

- Miljø
 - *Ta ansvar*
 - *Være i forkant*
- Sosialt
 - *Myke verdier*
 - *Riktige verdier*



Til diskusjon:

Klarer vi å beholde inntektene i Golf-Norge?

- *Idretten eller kommersielle aktører?*
 - Proshopper
 - Tilgang til data

Hvordan skal vi finansiere løsninger for fellesskapet?

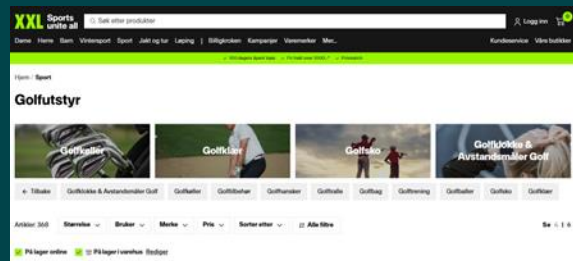
- *IT (administrasjonssystem og app)*
- *Turneringer*
 - Kontingent eller samarbeidspartnere?

Hvordan skal den digitale motorveien forvaltes?

- *Monopol eller frislipp?*
- *Hvem skal finansiere den, og skal det være samsvar mellom investering og inntekt?*

Markedsinteresser klubb-forbund

- *Hvem «eier medlemmet»*
 - Data/tilgang



MARKED OG FORRETNINGSUTVIKLING

Fra virksomhetsplan vedtatt på Golftinget:



- Utnytte de kommersielle mulighetene som følger av golfens økte popularitet.
- Utvikle en kommersiell løsning for klubber og forbund i Gimme.
- Prioritere samarbeidsavtaler som
 - *bidrar til å gjøre golfen mer bærekraftig*
 - *bedrer rammebetingelsene for medlemmer, klubber og forbund.*